

e·zyon

The Dzyon Magazine

edição 5 | novembro - dezembro 2009 | Um produto da Dzyon S.A. www.dzyon.com



INFORMAÇÕES
REDONDAS

Dzyon Gestão da

Desenvolvido com a mais alta tecnologia em SOA, para garantir:

maior agilidade | processos ininterruptos | intervenção humana zero
segurança das informações | integração com qualquer sistema ERP

Qualidade comprovada por centenas de clientes.

Flash Power | Mitsubishi | Sherwin Williams | Vinho Góes | Yamá

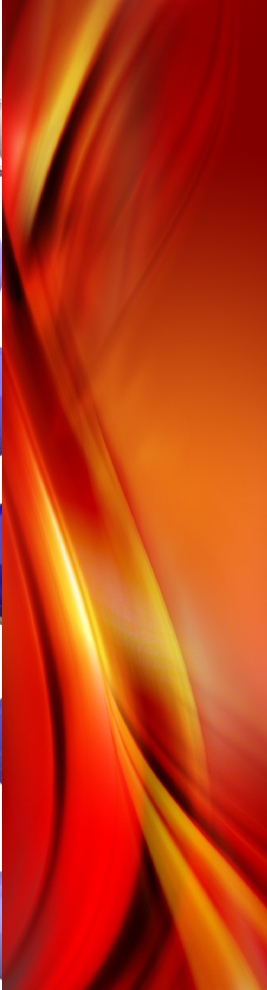
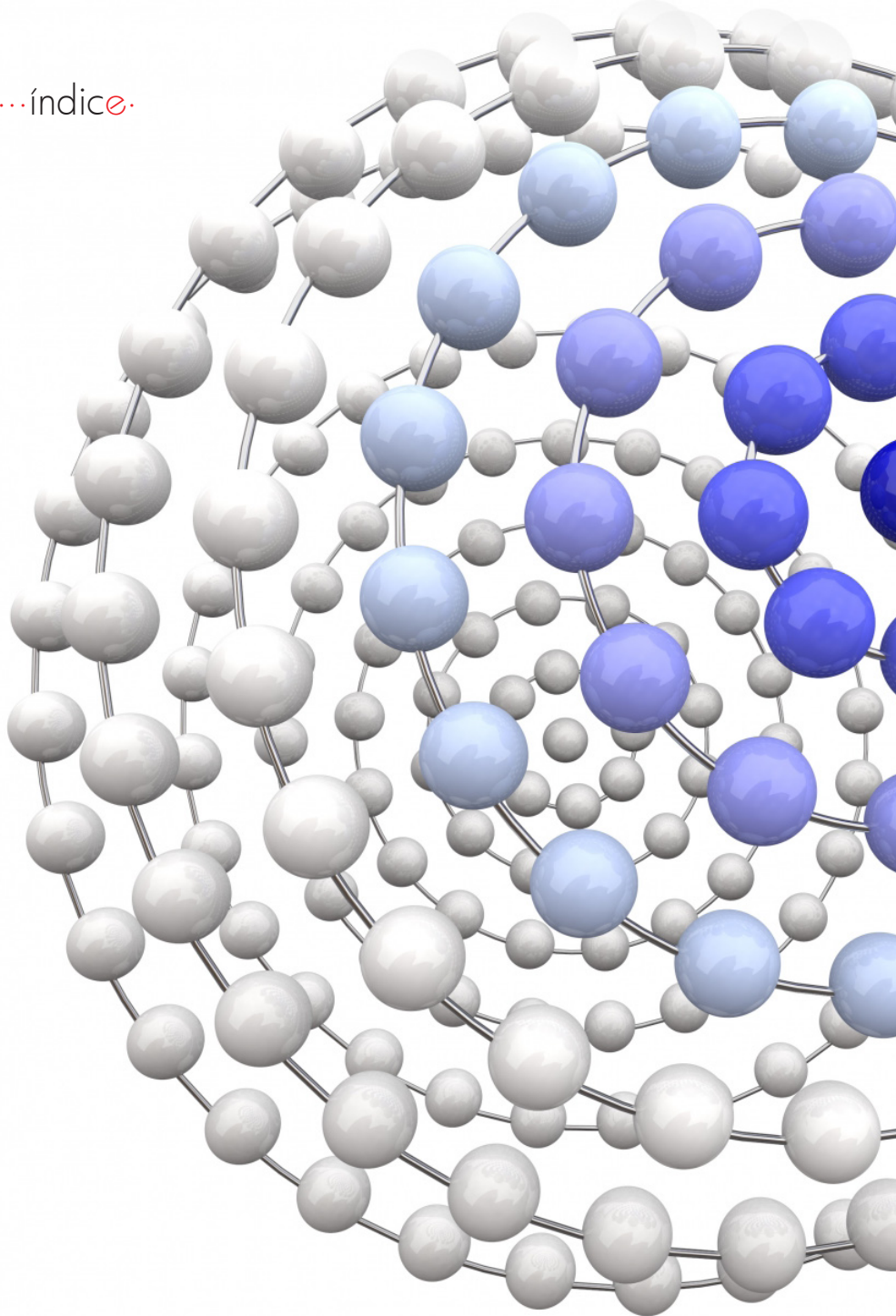


NFe e SPED

Dzyon S.A. 20 anos modernizando a
Gestão Empresarial e inspirando pessoas.



www.dzyon.com Dzyon S.A. São Paulo Tel (+5511) 5507-7822 Fax (+5511) 5507-7848

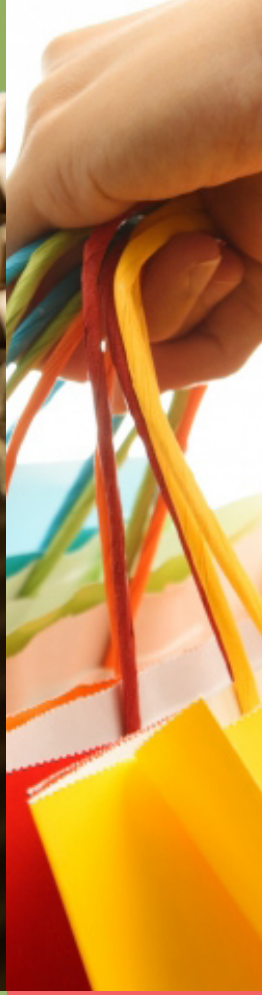


destaque· capa | Informações Redondas » 12

Uma empresa que queira tornar-se Redonda, precisa de um software que acompanhe esse conceito.

» 6
e·ditorial | eZyon 5

» 8
pe·rspectiva de mercado | Sistemas de ERP



e·zoom | Parceria Dzyon e Uniklima

» 14

novos ne·gócios | Hakuna Matata

» 16

novos ne·gócios | Emba-sold

» 18

novos ne·gócios | Outlet Virtual

» 20

vitrine· | Dzyon lança novo recurso em seu sistema TeamPlay

» 22

ge·stão soft | Amor

» 26

2009 está chegando ao fim e, mesmo em meio a tantas crises, podemos dizer que foi um ótimo ano para a Dzyon! Passamos por muitas mudanças, reestruturações, desenvolvimento de novos produtos, tudo com o intuito de deixar a sua empresa cada vez mais redonda.

Falando em “empresa redonda”, nesta edição vamos abordar mais um tópico essencial para a evolução: as informações gerenciais e estratégicas. Com informações confiáveis, de qualidade, em tempo real, fica mais fácil tomar decisões e elaborar novos planos. Pensando assim, a Dzyon busca oferecer sempre as melhores ferramentas que possam apoiar as estratégias da empresa.

O desenvolvimento de todos é um dos nossos principais objetivos, mas tem que ser conquistado de forma saudável e com harmonia. Por isso, preparamos também uma matéria para aprender como praticar o amor no mundo corporativo.

Aproveito este momento também para agradecer a todos os profissionais, fornecedores, parceiros e principalmente aos clientes, que estiveram ao nosso lado por mais um ano, acreditando nos nossos valores, caminhando juntos em busca do aprimoramento dos produtos e serviços. Muito obrigada por serem nossa maior fonte de inspiração!

Boas festas e um 2010 de muita prosperidade!

Um grande abraço!

Francine Nonaka
CEO da Dzyon S.A.

Revista Digital eZyon Magazine é uma publicação bimestral distribuída gratuitamente, produzida pela Dzyon S.A.

Comitê Editorial

Francine Nonaka (CEO), Cláudia Nonaka (Diretora de Operações), Milton Nonaka

Conteúdo

Allameda.com
www.allameda.com.br

Revisão

Allameda.com
www.allameda.com.br

Projeto Visual

Didot Design Comunicação
www.didotdesign.com.br

Imagens

Didot Design Comunicação
www.didotdesign.com.br

Publicada por

Content Stuff
www.contentstuff.com.br

Publicidade

ezyon@dzyon.com



Dzyon São Paulo

Rua Arizona, 1426 conj 22
Brooklin Novo CEP 04567-003
São Paulo SP Brasil
Tel (+55 11) 5507-7822
Fax (+55 11) 5507-7848
www.dzyon.com



Vinhos e Enoturismo

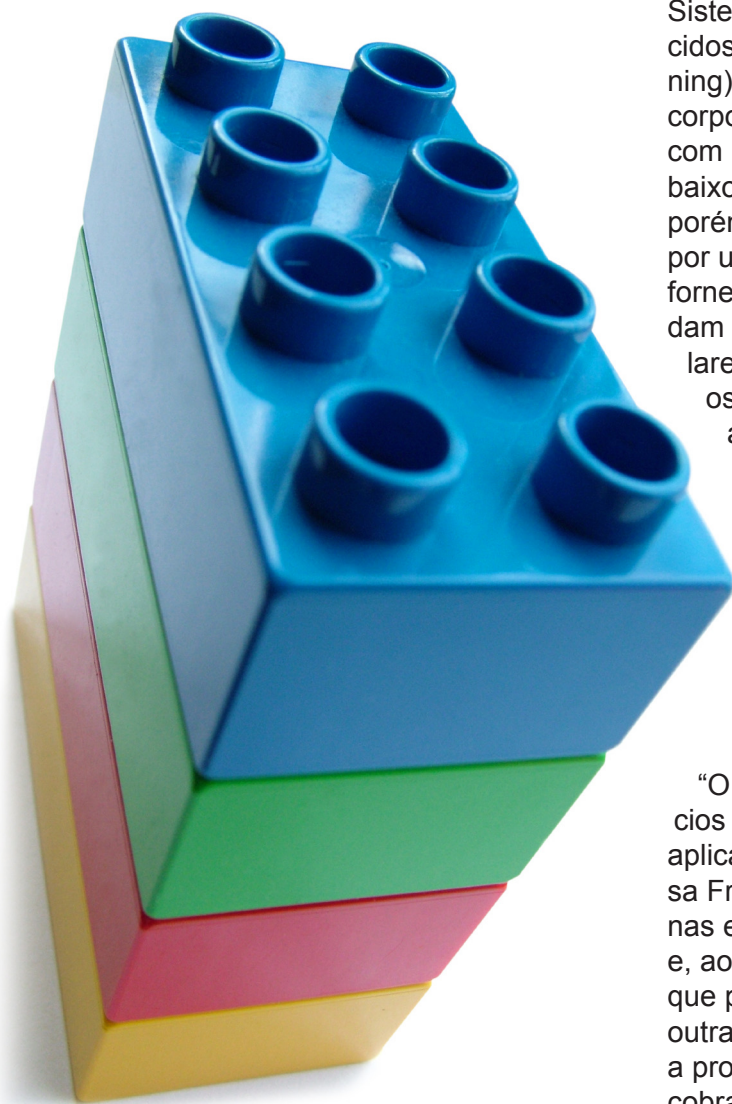
VINÍCOLA GÓES



Est. do Vinho, Km 9 - Canguera
São Roque / SP
Tel.: (11) 4711-3500
www.vinicolagoes.com.br

Sistemas de ERP

invertem tendência e avançam nas pequenas empresas



Sistemas de gestão empresarial, mais conhecidos como ERP (Enterprise Resource Planning), costumam ser associados a grandes corporações bem estruturadas e, o principal, com bolso para pagar os custos nem sempre baixos de softwares de gestão. Essa lógica, porém, vem sendo peça a peça desmontada por uma empresa de São Paulo, a Dzyon S/A, fornecedora de programas de ERP que andam na contramão do senso comum. Modulares e integráveis como um lego de gestão, os sistemas da Dzyon se tornaram um atrativo e tanto para pequenas e médias empresas que buscam diferencial competitivo e melhores resultados operacionais a custos acessíveis – a ponto de quatro em cada dez de seus clientes serem hoje PMEs. Há pouco mais de um ano, o percentual não passava de 25% dos mais de 200 clientes fixos da Dzyon.

“O que encanta o empreendedor de negócios de menor porte é que a modularidade se aplica também aos custos do sistema”, analisa Francine Nonaka, CEO da Dzyon. “Pequenas empresas são muito sensíveis a preço e, ao deparar com uma solução completa que pode ser diluída, não querem saber de outra”, diz ela, explicando que para fomentar a procura de PMEs foi criado um formato de cobrança mensal – uma espécie de locação – que torna o investimento mais convidativo.

Um exemplo de quem aderiu ao conceito é dado pela Div-Som, tradicional fornecedor de projetos e serviços de tratamento acústico, com 72 funcionários, sediado no bairro da Lapa, na capital paulista.

A Div-Som, conta seu gerente financeiro, Rafael Braz, investe apenas R\$ 2 mil mensais nos quatro módulos de gestão adquiridos da Dzyon no segundo semestre de 2008 – e não só paga com sobra o investimento, a partir dos resultados do uso, como vem descobrindo resultados até onde não esperava. “Além de avançar uma enormidade no processo de geração de 2,5 mil notas fiscais eletrônicas mensais e no controle de 3 mil itens em estoque, tivemos ganho visível em produtividade e encontramos formas mais eficientes de negociar com fornecedores”, diz Braz. “Hoje, ao falar com eles, sabemos exatamente o que precisamos, quanto pagamos em outras negociações e o que podemos exigir em prazo e preço.”

Estoque menor e giro mais inteligente

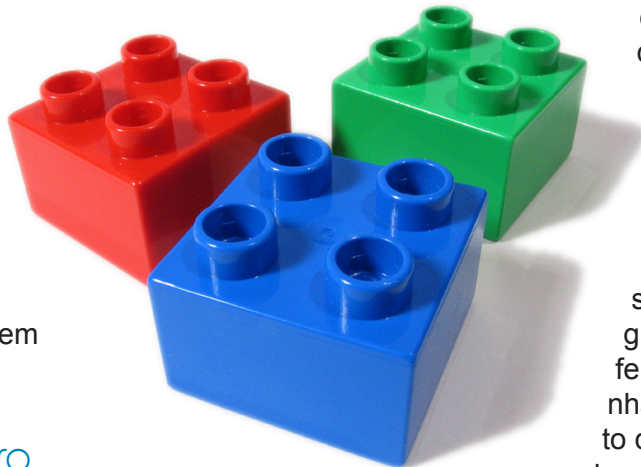
O resultado é que os estoques diminuíram e o giro ficou mais inteligente, com menos dinheiro parado no almoxarifado. Só isso justificaria o investimento em ERP, mas Braz diz que esses pormenores são “a ponta do iceberg” de benefícios. Segundo ele, a implantação foi um “choque cultural de produtividade” na empresa como um todo, graças ao formato de treinamento inclusivo criado pela Dzyon.

Situação semelhante vive a Grifebus, firma de pequeno porte que instalou no início de 2007 três módulos de ERP Dzyon – Financeiro, Comercial e Fiscal. A empresa, sediada na Vila Maria, zona norte de São Paulo, é especializada em materiais para tapeçaria de ônibus rodoviários, comercializando itens como cortinas internas, carpetes e estofado para bancos. Criada em 1991, a Grifebus já havia tido uma experiência de uso de software de gestão de pequeno porte, mas não

demorou a perceber que ele não dava suporte para o crescimento dos negócios. “Vendíamos e comprávamos sem controle seguro de nossas ações”, conta Marlene Moretti, diretora da empresa. Buscando melhorias que acompanhassem a evolução da empresa, a Grifebus encontrou nos modulares da Dzyon uma solução sob medida – capazes de solucionar tanto os desafios que enfrenta no momento quanto os que podem surgir no futuro.

Para a Grifebus, que vive em um mercado volátil mas com curvas de rápido crescimento, essa característica é básica. Ela decorre do uso da plataforma Progress para a criação dos módulos, desenvolvidos tendo em vista a flexibilidade de funcionar bem em pequenas firmas ou grandes companhias, de forma gradativa e até com integração a outros sistemas de gestão. Segundo Marlene, a oferta de ferramentas “que acompanham a idéia de crescimento da empresa” foi o que a levou a optar pelo sistema de gestão modular. “Foi a decisão certa. Hoje conhecemos nosso estoque e sabemos quanto temos de vender a cada instante. O contas a pagar e a receber estão sob controle e os impostos, em ordem”, comemora ela.

Por mexer com conceitos e formas de realizar os serviços, a implantação exigiu um tanto a mais de dedicação que a Grifebus imaginava, mas aí entrou outro diferencial do modelo modular – a imersão dos técnicos da Dzyon no negócio do cliente para afinar a implantação e aculturar os funcionários no novo esquema. Antes de qualquer outra medida, a fornecedora trabalha o fator humano, preparando funcionários para a mudança, eliminando o medo e alinhando os objetivos. Além disso, o sistema é entregue pré-configurado com as melhores práticas do mercado, know-how acumulado em 20 anos de experiência em gestão empresarial da Dzyon, o que garante resultados rápidos. “Houve abertura para o diálogo, muita paciência do fornecedor e acompanhamento



passo a passo, com treinamento e suporte”, diz Marlene, “coisas que são essenciais para um sistema destinado a gerir o coração da empresa.” Com 28 funcionários, a Grifibus busca gerenciar o crescimento de forma organizada, analisando pontos positivos e negativos de cada ação. “Com as informações gerenciais dadas pelo sistema, percebemos que podemos triplicar o volume de vendas. E estamos indo nessa direção”, afirma Marlene.

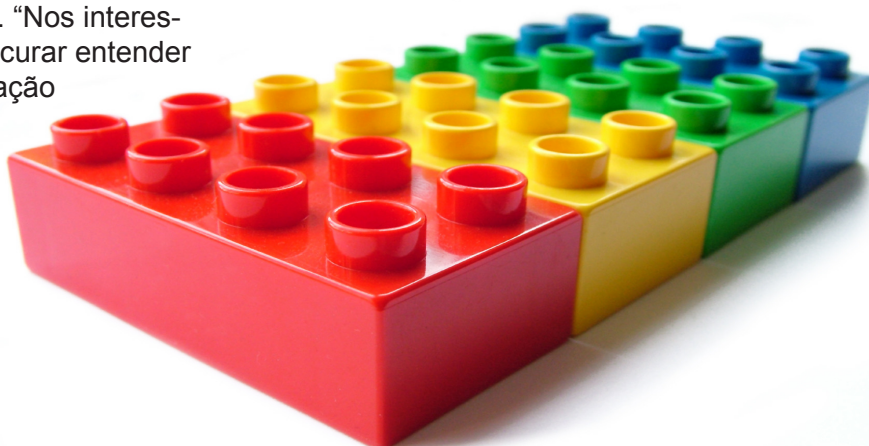
A percepção de Marlene, para Francine Nonaka, é parte da curva de aprendizado das empresas que passam a usar sistemas de gestão ou apenas alguns de seus blocos. “O conceito por trás de um ERP é dar ao gestor uma visão tão ampla quanto possível da empresa e, ao mesmo tempo, permitir que ele se debruce sobre qualquer detalhe e trabalhe sua melhoria”, diz ela. “Mesmo ao usar apenas partes, esse benefício se mostra tangível. Para uma pequena firma, muitas vezes é mais aconselhável fazer o trabalho em partes, evoluindo até chegar ao sistema completo – no nosso caso, são 14 módulos que integram 100% das áreas comuns nos segmentos de serviços, comércio ou indústria. Conforme a disponibilidade da empresa e maturidade dos funcionários, podem ser agregados novos módulos – e a evolução se faz mais natural.”

Uma média empresa que se rendeu aos encantos do ERP modular seguindo a ideia de evolução natural é a Longa Industrial, de Porto Feliz, no interior de São Paulo. Com 30 anos de mercado e 70 funcionários, inicialmente a Longa só precisava de um software para auxiliar as áreas fiscal, de faturamento e pagamentos, todas bastante específicas – ela atua no nicho de equipamentos e soluções para armazenamento. “Nos interessamos pelo conceito e fomos procurar entender como tudo funcionava. A implantação foi simples e rápida”, conta Aldo Planelles, gerente administrativo da empresa que, durante dois anos, utilizou apenas os módulos Fiscal e de Contas a Pagar e Receber do ERP Dzyon.

O sistema integrado dá maior velocidade e segurança principalmente aos processos online.

Em 2002, a Longa somou a eles os blocos Comercial e de Contabilidade, otimizando a comunicação interna. “Com a aquisição, tivemos uma melhoria expressiva na troca de informações entre os setores. O sistema integrado dá maior velocidade e segurança principalmente aos processos online. Hoje, ao fazer um pedido de compra, todos os setores envolvidos recebem a informação no mesmo instante”, exemplifica Aldo. Segundo ele, um ponto importante é o apoio técnico recebido da Dzyon por meio de suporte online, por telefone, email e terminal-server. “É uma grande facilidade, fundamental para nosso negócio, já que estamos a 100 quilômetros de São Paulo, e o suporte presencial imediato seria inviável”, afirma.

Um ponto em comum entre as PMEs usuárias do ERP em blocos da Dzyon é sua utilização como ferramenta para crescimento sustentável, importante para negócios de quaisquer portes – mas em especial para os menores, que não têm tanto estômago quanto as corporações para digerir erros nem tanto fôlego financeiro para arriscar em várias frentes. “Normalmente a pequena empresa só tem capacidade de dar um tiro por vez – e ele tem de ser certo. Nós acreditamos que estamos ajudando esses empreendedores a fixar a mira e atirar no momento certo, com o máximo de chance de acerto. Quer coisa melhor que isso?”, diz Francine.



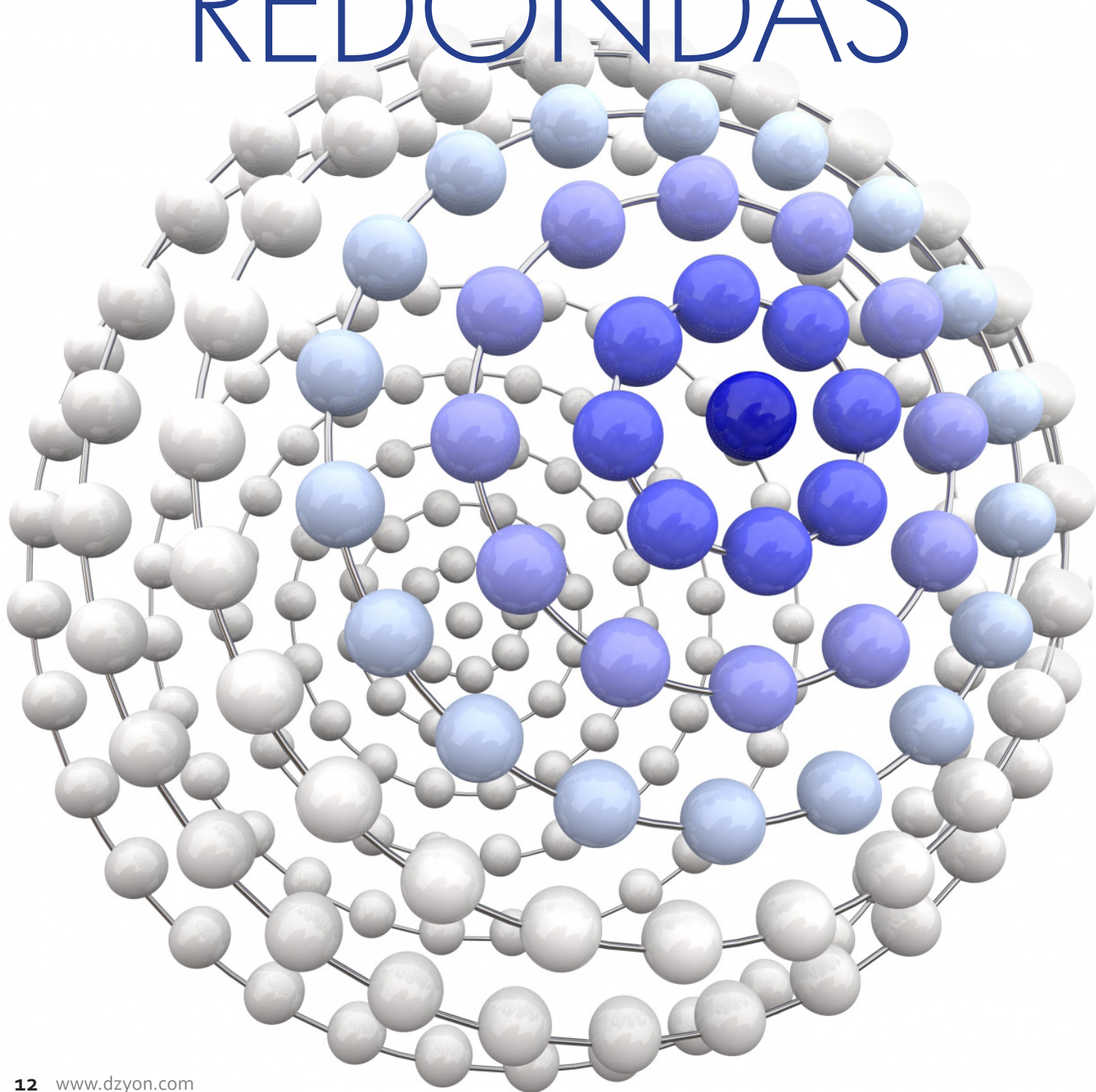
branding | naming | identidade | promocional | editorial | web

Gostou do visual dessa Revista?

Nós que fizemos.



INFORMAÇÕES REDONDAS



Uma empresa que queira tornar-se Redonda, precisa de um software que acompanhe esse conceito.

Um bom software é essencial para que a empresa ganhe o conceito de Redonda, pois o software quadrado ou excessivamente customizado acaba “engessando” a empresa. Porém, apenas ele não trará garantias de sucesso. Os softwares trazem informações detalhadas de cada ação da empresa. “As informações geradas pelos ERPs são de extrema importância para que a empresa entenda tudo o que se passa dentro dela e assim, dar o próximo passo de forma correta”, explica Francine Nonaka, CEO da Dzyon.

Para Francine, uma empresa que não sabe aproveitar as informações geradas pelo software ainda não está Redonda. “Não basta estar tudo padronizado, integrado, se não houver o bom aproveitamento das informações que ficam guardadas”, pontua a executiva. Os softwares ERPs disponibilizam uma infinidade de informações, porém, nem sempre claras para os gestores. “As informações estão disponíveis. É preciso entendê-las e interpretá-las corretamente para as tomadas de decisões gerenciais ou estratégicas. Muitas vezes, as empresas não sabem extrair ou entender as informações contidas no software”, esclarece a CEO da Dzyon.

Muitas vezes, um dado simples, mas confiável, pode fazer toda diferença no direcionamento das ações e planejamentos

Buscando sempre auxiliar seus clientes da melhor forma e priorizando o bom atendimento de seus clientes, a Dzyon oferece serviços que visam à

extração e interpretação dos dados contidos no ERP. “Para facilitar o trabalho dos tomadores de decisão, a Dzyon pode fazer uma pré-análise de todos os números contidos e traduzir para uma linguagem de fácil entendimento. Muitas vezes, um dado simples, mas confiável, pode fazer toda diferença no direcionamento das ações e planejamentos”, explica Francine. Para a CEO, a interpretação desses dados é de grande valia e pode mostrar a real situação de uma empresa. “De acordo com a necessidade do cliente, criamos um relatório gerencial mensal, com tabelas, gráficos e outras formas de apresentação. Mantendo, assim, o cliente sempre muito bem informado sobre sua empresa. Para se obter este mesmo resultado internamente, o cliente precisaria manter uma equipe altamente competente que tenha domínio da estrutura de dados do Datawarehouse, além de dominar também a ferramenta de extração e isso acaba inviabilizando o projeto numa empresa de pequeno e médio porte”, conclui Francine.

Além dos serviços apresentados acima, a Dzyon oferece também os softwares BSC (Balanced ScoreCard) e BI (Business Intelligence). A metodologia BSC, que pode ser integrada ou não ao ERP, tem como meta fazer a análise a partir de indicadores de performance pré-estabelecidos conforme a Visão e Missão de cada empresa. “Os relatórios podem ser elaborados a partir de objetivos que podem ser agrupados em 4 perspectivas: Financeira, do Cliente, Processo Interno e Aprendizagem”, explica Francine. O BI se caracteriza como uma ferramenta de informação totalmente integrada ao ERP, o que deixa o usuário livre para extrair a informação necessária. Os valores e tipo de serviço variam de acordo com a necessidade e projeto do cliente.

Dzyon e Uniklima 10 anos de parceria


A Uniklima, empresa líder na produção de equipamentos de climatização para painéis eletroeletrônicos, com seu parque fabril sediado na cidade de Cotia, região metropolitana de São Paulo, completa 10 anos de utilização dos sistemas ERPs da Dzyon S/A. A parceria iniciou-se em 1999, com a Uniklima buscando soluções corporativas baseadas em técnica de banco de dados. “A Uniklima queria evoluir e foi atrás de novas soluções e tecnologias. Testamos 15 soluções, várias empresas e encontramos na Dzyon a melhor. Um sistema abrangente e simples”, explica Walter Teixeira, da Gerencia de TI. Em janeiro de 2000, a Uniklima contava com os módulos Comercial e RH, da Dzyon. “A Uniklima foi uma das primeiras empresas que acreditaram no nosso produto. Adquiriram nosso ERP enxergando os diferenciais da ferramenta. Foi um marco na nossa história”, conta Francine Nonaka, CEO da Dzyon.

Uniklima utiliza o ERP completo da Dzyon, que contempla os módulos Comercial, Financeiro, Compras, Contábil, Fiscal, Produção e Folha de Pagamento

Atualmente, a Uniklima utiliza o ERP completo da Dzyon, que contempla os módulos Comercial, Financeiro, Compras, Contábil, Fiscal, Produção e Folha de Pagamento. “O sistema Dzyon tem gerido a empresa durante todos esses anos. Tem

acompanhado nosso crescimento de forma perfeita”, conta Teixeira. Para a Dzyon, a parceria com a Uniklima foi extremamente importante e marcou uma divisão de etapas na vida da empresa. “Na época, não tínhamos uma estrutura tão moderna e com o apoio da Uniklima, o sistema evoluiu muito e ganhou infinitas funcionalidades e facilidades. Nosso sistema foi crescendo à medida que fomos implementando o ERP na Uniklima”, pontua Francine. Outro ponto positivo na parceria entre as empresas está no desenvolvimento tecnológico. Para Walter Teixeira, a troca de informações entre as empresas e a evolução tecnológica proporcionada pela Dzyon, fez com que o crescimento fosse mútuo.

Com 150 funcionários e perspectiva de crescimento, inclusive no exterior, a Uniklima conta com certificados internacionais e vê na Dzyon o parceiro ideal para vãos mais altos. “Em 10 anos de parceria, o sistema Dzyon não ficou um dia sequer sem operar. Jamais houve um atraso na emissão de notas fiscais. É algo muito representativo. Estamos muito satisfeitos”, afirma Teixeira. Para Francine Nonaka, a Dzyon pode contribuir muito para o crescimento da Uniklima, trazendo sempre inovações e informações de qualidade. “Sempre que temos um novo produto, uma nova tecnologia, a Uniklima está disposta a recebê-los. Com isso, cada vez mais, podemos colaborar com a melhoria dos processos, disponibilizando mais informações gerenciais de qualidade, o que realmente ajuda na tomada de decisões da empresa”, pontua Francine.

A close-up, high-speed photograph of a champagne bottle's neck. The cork has just popped, and a thick, golden stream of champagne is erupting from the opening, splashing upwards and outwards. The background is dark, making the bright, bubbly liquid stand out. The bottle neck is wrapped in gold foil, and a blue label is partially visible at the bottom right.

Completando uma
década de parceria,
Dzyon e Uniklima
celebram crescimento mútuo



Hakuna Matata

passa a utilizar ERP da Dzyon



Inovar

Fabricante dos famosos biscoitos da sorte chineses utilizará ERP e sistema de NFe da Dzyon

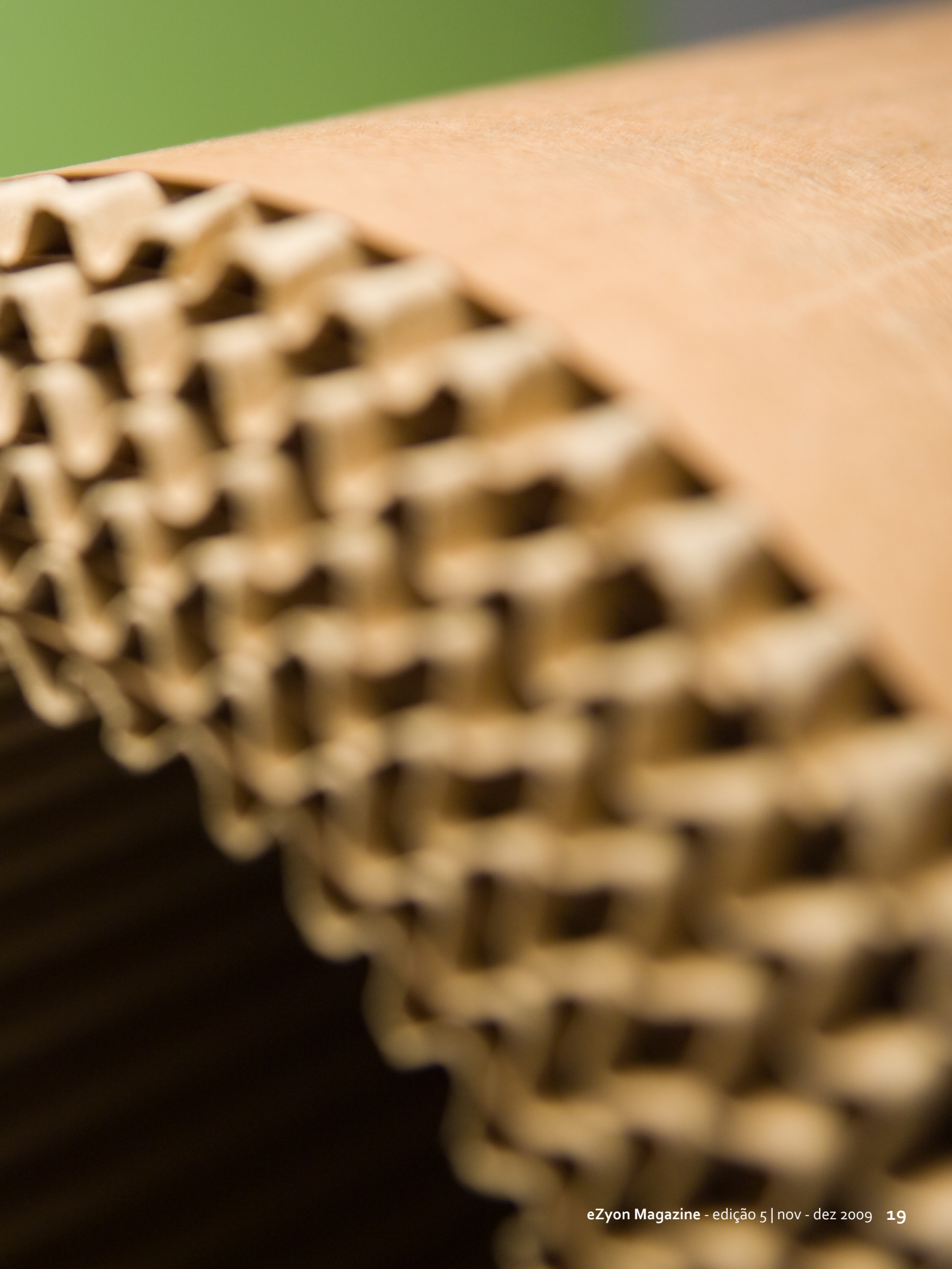
Sediada na cidade de São Paulo, a Hakuna Matata é pioneira na fabricação dos famosos biscoitos da sorte chineses. Lúdico e festivo, cada biscoito traz em seu interior uma “sorte” - uma pequena tira de papel com uma mensagem impressa. Em atividade desde 1996, a empresa adquiriu recentemente os módulos Comercial, Financeiro, Compras, Produção e o sistema de Nota Fiscal Eletrônica da Dzyon S/A. “Além do custo-benefício, a transparência e a confiança apresentada pela Dzyon foram determinantes na escolha do serviço de ERP”, explica Sahib Tsuzaki, sócio administrador da Hakuna.

Buscando melhorias, a Hakuna Matata encontrou nos módulos Dzyon a saída para automatizar e descentralizar as principais operações da empresa. “Com esse novo sistema esperamos descentralizar as informações e criar agilidade no atendimento ao cliente e nos processos de emissão de NFe”, pontua Sahib. Outro ponto destacado por Sahib é a velocidade e rastreamento das informações, que possibilitam a correção imediata dos erros em todos os departamentos da empresa.

Emba-sold passa a utilizar Sistema de NFe da Dzyon

Localizada na cidade de São Paulo, a Emba-sold, empresa especializada na montagem de embalagens de papelão, passará a utilizar os módulos Compras, Comercial e o sistema de nota fiscal eletrônica da Dzyon S/A. No mercado desde 1985, a Emba-sold encontrou nos módulos da Dzyon a saída para a determinação da Secretaria da Fazenda quanto a obrigatoriedade da emissão de notas fiscais de forma eletrônica. “A determinação da Secretaria nos fez procurar por opções no mercado. A Dzyon nos apresentou um bom projeto, com qualidade e custo acessível”, explica Josélia Nascimento, Auxiliar de Escritório.

Atualmente, a Emba-sold conta com 12 funcionários e busca melhorias nas operações da empresa. De acordo com Josélia, a implantação do sistema Dzyon foi bem feita e trouxe uma melhoria significativa na operação da empresa. “Hoje, com o sistema Dzyon, temos maior praticidade no controle de nosso estoque. Com o sistema de emissão de NFe, tivemos um aumento de aproximadamente 70% no número de notas emitidas”, comemora Josélia.



Outlet Virtual

utilizará módulos ERP e sistema de Nota Fiscal Eletrônica da Dzyon

Pioneiro no conceito de Outlet Virtual no Brasil, o e-commerce Superexclusivo (www.superexclusivo.com.br) fechou a aquisição dos módulos Compras, Comercial e Financeiro, além de contar com o novo sistema de emissão de NFe (Nota Fiscal Eletrônica) da Dzyon S/A.

A nova tendência mundial, o Outlet Virtual, consiste em ser um clube fechado de descontos pela Internet.

O site disponibiliza as principais marcas nacionais e internacionais com até 70% de desconto. Para fazer parte do clube é preciso ser convidado de um dos membros, fazer o cadastro na lista de espera ou digitar um código secreto. O cadastro é permanente e gratuito. Fundado em novembro de 2007, o site conta com mais de 300 fornecedores que expõem seus produtos em liquidações rápidas que duram no máximo quatro dias.

Buscando melhorias nas ações administrativas, contábeis e financeiras, o Superexclusivo encontrou nos módulos da Dzyon uma forma de automatizar algumas atividades da empresa. “Esperamos que ao final de toda a implantação, tenhamos um ganho de eficiência nos processos de faturamento e maior controle das informações”, explica Thiago Santos, sócio da empresa. Satisfeito com o atendimento e a demonstração da equipe da Dzyon, Thiago crê em uma forte parceria entre as empresas. “Acredito que a Dzyon será um importante parceiro para nos acompanhar em uma trajetória de aprimoramento, crescimento e solidificação da operação”.



FLASH Power®

flashpower.com.br



Dzyon lança em seu sister



novο recurso na TeamPlay



Sistema conta com a ferramenta enquete, que proporciona maior interatividade entre os usuários

O que é o TeamPlay?

O sistema TeamPlay desenvolvido pela Dzyon S/A é uma espécie de rede social para funcionários. O acesso é feito via portal e tem como objetivo melhorar a comunicação e tornar o dia a dia mais ágil e dinâmico. Este produto contém ferramentas como Agenda, Mensagens, Mural, Follow up, ToDoList, Aprovação Eletrônica e WorkFlow e agora contará também com o recurso Enquete. O sistema suporta funcionalidades do próprio ERP que podem ser configurados conforme a necessidade de cada usuário, trazendo maior facilidade para o acesso direto pelo Portal.

Como é vendido?

O TeamPlay pode ser adquirido junto com o ERP Dzyon ou separadamente.

Enquete

O novo recurso do sistema TeamPlay, a enquete, surgiu a partir do momento em que a troca de mensagens no sistema começou a ser utilizada de forma genérica. “Normalmente, para avisos e convocações, utilizam muito o Mural, porém, algumas comunicações precisavam de respostas e as mensagens eram tantas,

que incomodavam muita gente. Por isso, resolvemos criar a Enquete”, explica Francine Nonaka, CEO da Dzyon. Esta nova ferramenta consiste na criação de perguntas com diversas opções de respostas. Após criada, a Enquete é enviada aos usuários do sistema Dzyon e fica disponível pelo período estabelecido pelo autor da pesquisa. A votação pode ser confidencial ou aberta e com opção de inserir comentário. “A Enquete é uma ferramenta muito interessante. Principalmente no final de ano, quando diversas confraternizações ocorrerão. Por exemplo, quando enviada uma mensagem sobre o amigo secreto de final de ano, todos começavam a responder a mensagem, o que acabava lotando a Caixa de Entrada de todos usuários. Em um caso como esse a Enquete é perfeita”, pontua Francine. Ao enviar a Enquete, todos envolvidos são notificados uma única vez e estão liberados para o voto. E quando o usuário quiser saber as estatísticas da pesquisa, basta fazer uma consulta à Enquete.



Floraneu reflete na pele



alimento fermentado
natural que ativa as enzimas
do organismo



anew

www.anew.com.br

0800-770-0677

AMOR

O reconhecimento da célula vital para o sucesso

A temática do amor é comum a quase todos os filósofos gregos, entendido como um princípio que governa a união dos elementos naturais e como princípio de relação entre os humanos. Em toda a literatura, no cinema, nos arquétipos de crenças das mais remotas civilizações, o amor aparece como elemento essencial para a existência do homem. E nas religiões, o amor é sempre o tema central. De forma sutil ou elaborada, este tema apresenta-se como uma das questões mais exploradas e almejadas em qualquer tempo da história da humanidade.

Mas, como incluir a prática do amor também no ambiente de trabalho?

Passamos a maior parte do tempo útil do dia no trabalho. O trabalho é também o local onde muitos problemas e dificuldades acontecem. “Eis um cenário excelente para praticarmos o exercício do amor. Ninguém duvida da sua própria capacidade de amar. Todos têm absoluta certeza de estar dedicando muito amor aos seus próximos”,

opina Milton Nonaka. “Entretanto, o verdadeiro amor é aquele que damos sem nada pedir em troca e que contem o desejo de proporcionar a felicidade ao próximo”, defende o empresário.

Percebemos, portanto, que o amor revela-se também na visão altruísta, dedicada e comprometida com as questões profissionais e com os colegas de trabalho. Não podemos esquecer ainda que o amor deixa de ser amor quando cobramos gratidão, recompensa, resultados, reconhecimento ou elogios dos outros. Sob esta óptica, a média dos seres humanos mais cobra do que dá. Dar ao invés de cobrar: eis o grande segredo do sucesso na vida.

Essa consciência espiritual é, sem dúvida, um dos atributos primordiais para a aplicação do amor em nossas vidas. “A sociedade contemporânea é altamente competitiva, é preciso desenvolver a consciência espiritual nas pessoas para que se crie um ambiente de competição saudável”, acrescenta Nonaka. “Competir sem destruir os adversários ou os colegas de trabalho, competir com o espírito de compartilhar os frutos do sucesso com todos, competir desejando a felicidade de todos”, acredita. Nesse ponto, o amor conquista o status que merece: de célula vital para o sucesso nos empreendimentos e a garantia de mais leveza e fluidez para as atividades profissionais.







e·zyon

The Dzyon Magazine

Espero que esta edição da eZyon Magazine
tenha trazido muita inspiração!

Obrigada e até 2010!