

Marketing Pessoal

Tema "Comportamento e a etiqueta nos negócios"

Introdução

No Brasil os comportamentos, de uma maneira geral, são extremamente informais. Isto deriva, primeiramente, do clima (tropical e sub-tropical), que induz ao uso de roupas mais leves, e gestos mais expansivos. Mas deriva também da grande influência cultural que herdamos de Portugueses, Italianos e Africanos, ou seja, culturas que são bem distintas daquelas que são à base da Etiqueta e do Comportamento clássicos: França e Inglaterra.

Se você prefere manter a informalidade, em sua vida social, terá as aceitações e rejeições que essa atitude provoca, e talvez nunca as perceba. Mas, quando se trata de Negócios, você pode perder Clientes, ou perder negócios, em determinadas ocasiões, em função do excesso de informalidade!

Um resumo de história

Tão logo o homem deixou as cavernas, foram necessárias regras para organizar a vida em grupo, ou seja, a vida social. Quando as regras não eram seguidas, a pessoa era ridicularizada...

Já na Idade Média, as regras de comportamento tinham motivações militares, com gestos que significavam "paz": o apertar de mãos, com a mão forte (guerreira), o retirar do chapéu (respeito), o retirar do elmo, ou o levantar da viseira (como gesto de reconhecimento e confiança dos Cavaleiros - em - armadura).

O envio de convites se iniciou antes das grandes navegações - o comércio se fortalecia com as visitas, que eram quase sempre associadas às refeições.

As refeições se faziam sem talheres, e o ato de apanhar alimentos com as mãos, de uma mesma travessa, aproximava as pessoas. Ao final, os árabes tinham o ritual do café, os japoneses o do chá, e os gregos presenteavam os visitantes com sal.

Até o final do século 17, os Europeus levavam consigo uma faca de caça, quando convidados para uma refeição, para cortar os alimentos em pedaços menores. Os Japoneses sempre prepararam os alimentos em pedaços pequenos, evitando a necessidade de usar talheres metálicos.

Começaram, então, a surgir os primeiros códigos escritos de Comportamento, para uso generalizado - anteriormente havia códigos para grupos fechados, na China, no Japão (os Samurais), na Grécia, na antiga Roma, e na França (os Livros de Cortesia ensinavam os Cavaleiros como se comportar na presença de uma dama, a quem

deveriam defender).

Os primeiros manuais amplos surgiram na Itália e na Inglaterra, por volta de 1530.

Mas foi na França, no século 17, que surgiram as "etiquetas", pequenos bilhetes escritos por Luiz XIV, para ensinar como os convidados da Corte deveriam se comportar em determinada cerimônia. Esta é a origem do nome Etiqueta. As pessoas comuns procuravam, de todas as formas, imitar as maneiras da Corte.

Na Inglaterra, no século 18, as "Cartas de Chesterfield" ensinavam como se comportar para obter favores de pessoas influentes e poderosas.

O conjunto de regras originado na França e na Inglaterra foi amplamente adotado no Brasil, principalmente a partir do início do século 20.

A França, em particular, se tornou o modelo de cultura - era o Francês o idioma oficial da diplomacia. Famílias abastadas enviavam seus filhos para os estudos na França (exemplo: Santos Dumont).

Com o correr dos anos, e o crescimento imenso da população, e mais, com a influência da televisão (que muitas vezes incentiva os comportamentos informais), a maior parte da população se afastou das Regras Clássicas de Comportamento.

Mas existe um "mínimo" de regras que devem ser seguidas, especialmente nos negócios, e algumas sugestões estão listadas mais adiante.

Porém, se você se dedicar a um estudo mais profundo das Regras de Etiqueta e Comportamento, e passar a se comportar de acordo com elas, você encontrará mais portas abertas do que encontrava antes! Mal, não faz! Só pode fazer bem!

Apenas não faça isso com excesso de afetação, ou para "aparecer". O efeito pode ser o contrário do que você espera. Aja com naturalidade, e tudo irá bem! Quando não se lembrar de algum detalhe, use o bom senso!

As regras gerais foram adaptadas para o mundo dos negócios - veja as "dicas", e compare com as pessoas com quem você convive, nos negócios. Tire suas próprias conclusões...

Aguarde na próxima edição:

"Numa reunião de negócios, qual deve ser o meu comportamento".

Roberval Bresolin - Administrador
CRA/RS 23454

Apusm Seguros

Importante Conquista aos segurados do Seguro de Vida da APUSM

Conforme contrato com o Santander e a APUSM firmado em 2005, cláusula 11 das condições gerais os capitais segurados devem ser atualizados pelo IGP-M (Índice Geral de Preços - Mercado).

Diante desta conquista estão sendo programados reajustes progressivos nos capitais segurados para não ficarem defasadas as coberturas e prejudicados os nossos segurados. Esta conquista é devido ao equilíbrio do grupo segurado que cada vez mais se fortalece tornando um grupo diferenciado no mercado segurado de Vida em Grupo.

Neste período, a APUSM Seguros já indenizou nesta apólice de Vida em Grupo mais de R\$ 3.600.000,00 em indenizações e grande parte deste valor, conforme depoimento dos familiares, contribuiu em muito nas despesas inesperadas.

Seguro de Vida, "É uma declaração de independência financeira e liberdade econômica nos momentos difíceis em nossas vidas".

Os Informes APUSM Seguros e Marketing Pessoal são de responsabilidade do Administrador Roberval Bresolin - CRA/RS 23454

APUSM SEGUROS A MELHOR OPÇÃO EM SEGUROS- Associada a Rede Sul de Corretores de Seguros - www.apusmseguros@terra.com.br Telefones: (55) 3221-1652/ 3221-4856 / 3026-3683

GONÇALVES
[+] BOHRER

ARQUITETOS ASSOCIADOS

HTTP://ARQGB.WORDPRESS.COM/

EDVALDO GONÇALVES
CREA - RS163626
(55) 9164.4163

JOÃO BOHRER
CREA - RS147227
(55) 9168.5219