

ASSEMBLEIA DA CARPINTARIA

Como aproveitar o melhor de cada ferramenta disponível em sua empresa



Texto de Américo José da Silva Filho

Conta-se que na carpintaria houve uma estranha assembleia. Foi uma reunião das ferramentas para acertar suas diferenças. O martelo exerceu a presidência, mas os participantes lhe notificaram que queriam sua renúncia. A causa? Fazia demasiado barulho e, além do mais, passava todo o tempo golpeando.

O martelo aceitou sua culpa, mas pediu que também fosse expulso o parafuso, dizendo que ele dava muitas voltas para conseguir algo. Diante do ataque o parafuso concordou, mas por sua vez, pediu a expulsão da lixa. Dizia que ela era muito áspera no tratamento com os demais, entrando sempre em atritos. A lixa acatou, com a condição de que se expulsasse o metro, que sempre media os outros segundo sua medida, como se fora o único perfeito.

Nesse momento entrou o carpinteiro, juntou

o material e iniciou o seu trabalho. Utilizou o martelo, a lixa, o metro e o parafuso.

Finalmente a rústica madeira se converteu num fino móvel.

Quando a carpintaria ficou só novamente, a assembleia reativou a discussão. Foi então que o serrote tomou a palavra e disse: "Senhores, ficou demonstrado que temos defeitos, mas o carpinteiro trabalha com nossos pontos valiosos. Assim, não pensemos em nossos pontos fracos, e concentremo-nos em nossos pontos fortes."

A assembleia entendeu que o martelo era forte, o parafuso unia e dava força, a lixa era especial para lixar asperezas, e o metro era preciso e exato. Sentiram-se então como uma equipe capaz de produzir móveis de qualidade. Sentiram alegria pela oportunidade de trabalhar juntos.

“  
Cabe ao gestor estimular o sentido de equipe, valorizando a atuação de cada um e demonstrando como todos são importantes para o sucesso da empresa. É fácil encontrar defeitos. Qualquer um pode fazê-lo. Mas encontrar qualidades, isso é para os sábios.”

Confira nosso clube de desconto e faça parte dele! pág. 4

pag. 2 ..... informativo ACIA



Elas evitam a raiva e melhoram a autoestima de qualquer profissional

Ugla Scalise

Vontade de jogar o computador pela janela e sair correndo do escritório. Levante a mão quem nunca desejou algo do tipo. E não é à toa, já que passamos mais tempo no trabalho do que em casa. Então, quando a irritação apertar, o que fazer? "Respire fundo. Concentre-se no ritmo da sua respiração e deixe a mente relaxar. Só depois tome alguma decisão", aconselha a consultora em recursos humanos Beth Valentim de São Paulo. Às vezes, o simples fato de organizar a mesa já recompõe as energias e afasta o estresse da rotina. Vamos tentar?

9 atitudes para manter a calma no trabalho

Organize o seu cantinho

Para se sentir parte do ambiente, você precisa se identificar com o próprio canto. "Mas nada de espalhar fotos em cada centímetro vazio", aconselha Jael Coaracy, especialista em gestão pessoal do Rio de Janeiro. Prefira pequenos detalhes.

Faça parte da turma

"Procure conhecer os colegas de trabalho para reduzir a tensão que se manifesta nas relações profissionais", diz Madalena Boog, autora de Relacionamento. Então, em vez de almoçar sempre sozinho, aceite 3 minutos de bate-papo e aproveite o bom momento.

Não seja vítima, nem vilã

Evite fofocas! Do mesmo jeito, não se sinta menos querido por seus companheiros. Pessoas inseguras tendem a achar que todos estão contra elas, o que pode ser só impressão.

Preocupe-se em sair do trabalho com o sentimento de dever cumprido.

Tenha prioridades

Às vezes, com medo de sermos malvistas, acabamos penduradas em tantas atividades que não damos conta de executá-las. Quando você se sentir atolada, sente ao lado de seu superior e divida as tarefas em prioridades. Isso é sinal de profissionalismo.

Faça uma pausa

Quando estamos preocupados, fechamos os sentidos e ficamos incommunicáveis. Isso faz mal! "O seu corpo precisa de uma pausa. Levante e tome um chá", diz a psicóloga Graziela Zlotnik Chehaibar de São Paulo.

Preserve sua intimidade

Não confunda convivência com intimidade no ambiente de trabalho. Claro que nada impede que você faça bons amigos, mas evite passar grande

parte do expediente contando sobre você.

Pense no amanhã

Uma pesquisa britânica constatou que o baixo status pode afetar o nível de estresse e até causar doenças do coração. Em vez de se sentir vítima, corra atrás das suas metas. Lembre-se: almejar um cargo não significa querer destruir quem o ocupa.

Respire fundo

Quando o mundo desabar sobre suas costas, pare, feche os olhos e respire fundo. "Nesses momentos, o importante é manter a cabeça fria", afirma Beth.

Coloque um ponto final

Ao acabar o expediente, deixe os problemas no escritório. Tente se ocupar com uma atividade que lhe dê prazer. Escute a sua música preferida, por exemplo.

Dicas para aumentar as vendas no frio

- 1 - No comércio de roupas, esteja atento às tendências da moda deste inverno.
- 2 - Se o frio não chegou para valer, busque outras opções. Há peças que só vendem quando o frio chega de verdade, por isso não perca tempo tentando empurrar ao cliente o que não quer sair.
- 3 - Esteja preparado e capriche no seu estoque. Ele pode fazer a diferença se as vendas de fato aumentarem.

- 4 - Para não perder clientes, é importante estar com a equipe de vendedores completa. Lembre-se: quanto mais clientes na loja, mais vendedores são necessários.
- 5 - Fique atento ao ar condicionado. O ambiente deve estar sempre aconchegante, é claro, mas frio. Esfrie a loja antes mesmo de o inverno chegar. Seu cliente já vai, literalmente, entrando no clima.
- 6 - Não deixe de servir um bom café. A loja é fria, mas não pode dispensar

- o calor humano e o conforto ao cliente.
- 7 - Comunicar bem é essencial. Dê destaque às novidades de sua loja para que o cliente entre e satisfaça seu impulso de compra. Lembre-se das necessidades que surgem neste período.
- 8 - Organize vitrines com temas da estação. Dependendo do negócio, faça uma comunicação mais direta com os clientes importantes. Aqui, falamos dos que gastam sempre e

- que não são, necessariamente, os que têm renda maior.
- 9 - Associe produtos tradicionais com produtos típicos da estação. Isso pode ajudar a aumentar ainda mais seu faturamento.
- 10 - Não deixe de preparar sua equipe com as informações necessárias para um atendimento adequado, que possa transmitir todo o otimismo que existe com a nova estação.

Fonte: Meu próprio negócio

informativo ACIA ..... pag. 3

ACIA agitou São Roque com suas iniciativas Bee Gees One Cover



pag. **4** ..... informativo **ACIA**

## trabalho e carreira

# O desafio da agenda

### 1) Você tem por hábito fazer uma lista diária de tarefas?

- Nunca; eu confio na memória - 40,73%
- Às vezes, mas só quando o dia é atribulado - 41,51%
- Quase sempre, porque a memória pode falhar - 17,75%

### 2) Você dedica horários específicos do dia para responder e-mails e recados?

- Sim, e no resto do dia não interrompo atividades para fa-

zer isto - 66,88%

- Não; respondo à medida que chegam as mensagens - 33,11%

### 3) Seu local de trabalho é:

- Organizado, sempre sei onde cada coisa está - 19,64%
- Suficientemente organizado, às vezes me perco - 55,46%
- Uma bagunça, mas não sei me comportar de outra forma - 24,88%

### 4) Sua decisão sobre o que é prioridade se baseia em:

- Definição prévia de metas e

prazos - 40,14%

- Resposta sob demanda - 38,12%
- Ceder a quem grita mais alto - 21,73%

### 5) Você dorme o necessário todas as noites?

- Sim, consigo manter até a vida pessoal organizada - 36,87%
- Às vezes, tanta coisa acontece a cada dia - 63,12%
- Quase nunca, sou uma pessoa ocupada - 0%
- Nunca, não consigo relaxar - 0%

## super dicas

### Observe a concorrência

Faça uma lista desapaixonada de tudo o que seus concorrentes fazem melhor que a sua empresa. Isso serve para mostrar que a concorrência está viva, que precisamos estar atentos a todos os seus passos e caminharmos sempre à frente. Pense no valor que tudo isso poderá ter para os clientes. Não espere mais, envolva a empresa toda num clima de "vencer ou vencer".

Prof. Marins



## CLUBE DE DESCONTO ACIA

<p><b>ACADEMIAS</b> <b>MILLENIUM ACADEMY</b> 20% de desconto na mensalidade para associados e funcionários Av. Santa Rita, 45 - São Roque Centro Comercial Cidade - Tel. 4784-1760</p>	<p><b>PETS / VET.</b> <b>DOGS WASH</b> 20% de desconto nos serviços de banho para associados e funcionários Tel. 4784-3488 - Rua Prof. Joaquim de Oliveira, 116 - São Roque</p>	<p><b>DANÇA</b> <b>AULAS DE DANÇA DE SALÃO</b> Toda quarta-feira das 20h às 21h30 Prof. Rick Rua Pedro Vaz, 162 - Sede Lions Clube</p>	<p>odontológicos Associados e funcionários R. José Bonifácio de A. Silva, 501 São Roque - Tel. 4712-4053</p>
<p><b>FISIOMED FISIOTERAPIA</b> 20% desc. na avaliação do PMS - Programa de Musculação Supervisionada - 10% desc. nas mensalidades até o vencimento - 10% desc. nas sessões de fisioterapia, RPG, pilates e estética (drenagem e massagem) Av. Bandeirantes, 224 - São Roque Tel. 4712-9424</p>	<p><b>S.O.S. ANIMAL</b> 10% de desconto em produtos anti-pulga, anti-carrapato, vermífugos e produtos de higiene Rua Sotero de Souza, 425 Tel. 4712-6129 - São Roque</p>	<p><b>DENTISTAS</b> <b>DR. RIOVALDO CASTELANI</b> <b>DRA. ANA CAROLINA D. CASTELANI</b> 10% de desconto - exceto prótese e implantes - Associados e funcionários Av. Tiradentes, 491 - São Roque Tel. 4712-3601</p>	<p><b>DR. GUSTAVO CARVALHO ROSA</b> 10% de desconto nos implantes odontológicos - Associados e funcionários Rua Dr. Stevaux, 25 Centro - São Roque - Tel. 4712-6904</p>
<p><b>IMPRESSÃO</b> <b>MI BALÕES DECORATIVOS</b> (Impressões em balões) 10% de desconto para associados. Estrada São Roque / Araçariquama, 144 Tel. 4712-7235</p>	<p><b>CLUBE GRÊMIO UNIÃO SANROQUENSE</b> Isenção do valor do título para associados R. José Bonifácio de Andrada e Silva, 452 São Roque - Tel. 4712-2088</p>	<p><b>DR. CELSO DOS SANTOS ABREU</b> 10% de desconto - exceto próteses Associados e funcionários Rua Cap. José Vicente de Moraes, 37 São Roque - Tel. 4784-1340</p>	<p><b>CLÍNICA DENTÁRIA RODOVIÁRIA</b> 15% de desconto em tratamentos e implantes (exceto ortodontia e prótese) - Associados e funcionários Tel. 4784-5013 - Av. Aracá, 26 Sala B - São Roque (ao lado da Rodoviária)</p>
	<p><b>INGLÊS</b> <b>FISK</b> (Unidade Franqueada São Roque) 20% de desconto na mensalidade e material divididos em 4 pagamentos. Para comerciantes e funcionários.</p>	<p><b>DRA. JULIE L. D. M. RABELO NEVES</b> 20% de desconto nos tratamentos</p>	<p><b>INFORMÁTICA</b> <b>CTI - Informática e Inglês</b> Isenção de Matrícula 20% de desconto nas mensalidades para informática e idiomas Associados, funcionários e dependentes Rua Rui Barbosa, 519 - Centro Tel. 4712-9720</p>

### Associação Comercial de São Roque

**Diretoria** — Presidente: Antonio Di Girolamo  
Vice-Presidente: Hamilton Luiz Benedito  
1º Secretário: Julio Benedito de Moraes  
2º Secretário: Rodolfo Artur Salvetti Filho  
1º Tesoureiro: Jonas de Souza  
2º Tesoureiro: Antonio Gaspar Fernandes

**Conselho Consultivo**  
1 - Roque Gabriel Rodrigues  
2 - João Carlos Malandrini  
3 - Rodolfo de Lucca Júnior  
4 - Edson de Moraes Filho  
5 - Sylvio José Agostinho

6 - Antonio Carlos Panzarini  
7 - Marcelo Freitas Zavarize  
8 - Osmar Henrique Villaça Boccato  
9 - Sandro Rogério Matias

**Conselho Fiscal**  
1 - Luis Carlos França  
2 - Hélio Antonio de Oliveira  
3 - Soraila Ahmad Smidi

**Suplentes**  
1 - Mauro Di Girolamo  
2 - Sofia Rita Dias Pessoa