

O que eu faço AGORA? Cidadania, ética e boas maneiras para o dia-a-dia

Sibelle Pedral



“Numa reunião com meu chefe, dei uma ideia de que ele gostou. Dias depois, ele apresentou a mesma ideia, sem dar o crédito a mim, numa reunião com a direção. Como agir da próxima vez?”

Dê um feedback construtivo a seu chefe sobre o que houve. Escolha as palavras e o momento adequado e relate sua percepção sobre o fato, sem julgamentos ou acusações. Deixe-o saber do seu descontentamento e da falha dele no papel de líder. Assim, ele poderá refletir sobre a atitude que tomou. **JAQUELINE WEIGEL**

Infelizmente, você tem um chefe, não um líder, alguém que, em vez de dar o crédito a quem merece, glorifica a si mesmo. Reaja de forma proativa, alegrando-se por uma ideia sua ter sido ouvida – afinal, você está ali para defender a empresa. Procure seu chefe privadamente e elogie-o por ter apresentado sua ideia, sem sarcasmo. Diga a ele que fará tudo para que o projeto avance – mesmo porque, como ele bem sabe, você tem participação na história. O episódio não terá passado em branco e sua hora de ser reconhecida chegará. **PAULO KRETLY**

“Numa festa, conheci uma mulher que me contou que seu filho tem síndrome de Down. Falei: “Que difícil!”, e ela ficou furiosa. O que eu deveria ter dito?”

Para aquela mãe, o filho não é um problema: é o filho que lhe coube. Talvez sua resposta tenha soado como mais uma expressão da sociedade discriminadora em que vivemos. Frases como: “Que difícil criar um filho com síndrome de Down numa sociedade como a nossa! Em que escola ele estuda? Como está a vida dele?” mostrariam interesse e informação sobre o tema. **CLÁUDIA WERNECK**

A mensagem que tentou transmitir solidariedade foi interpretada pela outra pessoa como ofensa. Todos corremos o risco de ser mal interpretados, risco que aumenta se não conhecemos bem os interlocutores. Uma alternativa para minimizá-lo é perguntar em vez de afirmar: “E como é para você a experiência de criar um filho com síndrome de Down?” Esse é um exemplo de pergunta que aponta interesse no que a pessoa tem a dizer, sem julgamentos ou opiniões preconcebidas. Mas, para funcionar, o interesse deve ser sincero. **WAGNER CANALONGA**

“Sem me avisar, minha sogra chamou parentes distantes para a festa do meu filho e o bufê, claro, cobrou de mim os extras. Como evitar que isso se repita?”

Apenas peça, com delicadeza, que ela a ajude a pagar. Diga que ficou pesado para você, se ela poderia contribuir com a parte dos convidados dela. Garanto que nunca mais ela cometerá a gafe. **CLAUDIA MATARAZZO**

Na próxima vez, deixe-a à vontade para fazer uma festa em paralelo e convidar novamente esses parentes distantes. Você terá o maior prazer em passar os telefones de salões de festa, de quem faz salgadinhos e docinhos deliciosos – especialmente os olhos-de-sogra. **MAGALI MORAES**

NOSSOS CONSULTORES

CLAUDIA MATARAZZO é jornalista e consultora de etiqueta **CLÁUDIA WERNECK** é jornalista e escritora, especializada em inclusão, autora do livro *MUITO PRAZER, EU EXISTO*, sobre as pessoas com síndrome de Down (JVA EDITORA) **JAQUELINE WEIGEL** é coach executiva e professora de comportamento organizacional **MAGALI MORAES** é publicitária e escritora **PAULO KRETLY** é presidente da Franklin Covey Brasil, consultoria líder mundial em eficácia corporativa e pessoal **WAGNER CANALONGA** é sacerdote regente da Sociedade Taoísta do Brasil. Envie suas questões exclusivamente para o canal **CLAUDIA RESPONDE**, em www.claudia.com.br

Ilustração: Américo Sandoval