

Nossa Missão:

"Agregar valor na gestão e excelência das empresas clientes, por meio de ações que promovam a competência das pessoas e a melhoria contínua dos processos organizacionais".



João Carlos de NORONHA
DIRETOR NV CONSULTORIA EMPRESARIAL



CRISE MUNDIAL: OPORTUNIDADE PARA REFLETIR SOBRE O CONSUMO DESENFREADO

Diante desse consumo que não respeita a saúde e o bem-estar das pessoas e do planeta, algumas vozes se levantam apontando que é necessário um limite.

Em entrevista a ADITAL, Juan Trímboli, coordenador para América Latina do Consumers International (CI), fez uma explanação sobre a importância do consumo responsável e de como o consumidor pode mudar este cenário. A idéia é que os consumidores tomem consciência das conseqüências tanto para as crianças como para nosso planeta do que significa um consumo irresponsável e desenfreado. Dar relevância à responsabilidade que temos como consumidores individuais é a tarefa que nos convoca ante as crises que estamos vivendo. Por isso, desde o ano passado, a Consumers International chama a celebrar o Dia Mundial da Responsabilidade do Consumidor, tendo sido o tema central em 2008: A Educação para um Consumo Sustentável.

[http://www.guiaconegocios.com.br/
noticias/show/id/1181](http://www.guiaconegocios.com.br/noticias/show/id/1181)



Novo Valor

O informativo de idéias, fatos e ação!

SANTO ANDRÉ — SP

EDIÇÃO 04

MAIO — ANO 2009

“O hábito não faz o monge, mas ajuda a virar monge”

Em prol da otimização do tempo a praticidade tem dominado as atitudes das pessoas e com isso tem também deixado de lado a humanização que nos é tão peculiar.

Economizamos palavras e explicações, em conseqüência disso os resultados também podem ser obtidos na mesma proporcionalidade.

Um bom exemplo é quando ficamos tentando entender o que estaria querendo passar a pessoa que acabou de nos enviar um e-mail no trabalho, no qual ela nem sequer nos chama pelo nome, não nos deseja um “bom dia” nem mesmo um até logo. A dúvida se fortalece principalmente porque a comunicação empresarial via e-mail não apresenta estímulos auditivos, visuais e gestuais e, se não nos sentimos à vontade para perguntar, temos duas alternativas:

1. Respondemos o e-mail conforme gostaríamos de tê-lo recebido?
2. Ou respondemos da forma que o remetente nos enviou?

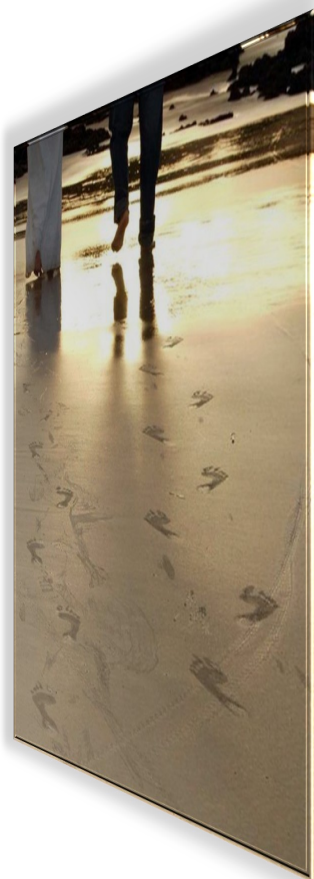
Na primeira alternativa você tem a oportunidade de quebrar o mecanismo da comunicação, fortalecendo o lado humano do relacionamento organizacional, sem perder o foco do mesmo; na segunda alternativa, você continua a manter a corrente da “robotização” do ser humano, tão comum nos dias de hoje.

E quando enviamos um e-mail que nunca vem uma resposta ou vem com um simples “ok, ou identificamos que o destinatário recebeu e a deletou sem ler.

Depois de tudo isso ainda ficamos preocupados com o relacionamento interpessoal familiar e profissional, onde temos a impressão de que as pessoas não se consideram, estão desmotivadas, não se entusiasmam, não se comprometem ou até mesmo se ignoram.

Tem um ditado muito apropriado que diz: “O hábito não faz o monge, mas ajuda a virar monge”. Gosto de transpor o significado deste ditado para minhas atitudes no dia-a-dia, assim definir melhor como desejo me relacionar com as pessoas e o que preciso fazer para que o retorno desse relacionamento atenda minhas necessidades e expectativas. Focada em meus relacionamentos interpessoais e de como aprimorá-los posso atuar melhor nesse “palco” maravilhoso que é a vida.

Gilka Celita Mendes
Consultora NV



WORKSHOP NV: “A escuta ativa na negociação”



OBJETIVO: Destacar a importância de “saber ouvir” e de “saber falar” como pontos fundamentais para a obtenção de sucesso em qualquer relacionamento, seja no âmbito pessoal ou profissional.

ESTRATÉGIA DE AÇÃO: Aplicação de exercícios e técnicas sobre “como estamos ouvindo e falando”, com atitudes corretivas para desempenhar melhor tais habilidades facilitando e melhorando a comunicação entre as pessoas.

INSTRUTORA/FACILITADORA: Valeria Abatemarco.

PRINCÍPIOS DA QUALIDADE ENVOLVIDOS: Liderança, Envolvimento das Pessoas e Melhoria Contínua.

Fale conosco!

contato@nvconsultoria.com.br

www.nvconsultoria.com.br