

## **Sendo ético quem ganha é você!**

### **Ética**

**A palavra ética deriva do grego ethiké e diz respeito a moral. Segundo o Dicionário Aurélio, a ética refere-se ao “estudo dos juízos de apreciação referentes à conduta humana suscetível de qualificação do ponto de vista do bem e do mal, seja relativamente a determinada sociedade, seja de modo absoluto”.**

**□□ Em síntese, um profissional ético é aquele que tem uma “conduta qualificada” como “correta” pelo cliente. Portanto:**

**□□□□□□□□□□ É inaceitável: mentir, enganar, ludibriar... o cliente!!!**

**□□□□□□□□□□ Mesmo porque, em um mercado crescentemente competitivo, onde o cliente tem cada vez mais alternativas, enganá-lo não é inteligente.**

**□□□□□□□□□□ “Você pode tosquiar um carneiro por muitos anos, mas só poderá esfolá-lo uma vez.” Carl Sewell.**

**□□ Na Era do Cliente, a ética no relacionamento passou a ser um ingrediente de sucesso da empresa. Credibilidade, às vezes, levam-se muitos anos para ser construída, e pode ser destruída em uma fração de segundos, por um comportamento não-ético de um vendedor. Por isto, hoje, mais do que nunca, as empresas tendem a não mais manter em seus quadros vendedores que não agem eticamente com os clientes.**

**□□ O profissional □ antigamente considerado “esperto”, que gostava de “levar vantagem” em cima do cliente, hoje, na verdade, é um agente de prejuízo.**

### **Reflexões sobre conduta ética.**

□□□□□□□□□□ **“Assim como uma gota de veneno compromete um balde inteiro de leite, também a mentira, por menor que seja, estraga toda nossa vida.” Gandhi.**

□□□□□□□□□□ **“Você pode enganar algumas pessoas durante todo tempo, e todas as pessoas durante todo o tempo, mas não pode enganar todas as pessoas durante todo o tempo”. Abraham Lincoln**

□□□□□□□□□□ **“Cobrar mais, obter uma imagem superior e avançar com mais qualidade é um dos grandes jogos de marketing. Mas, é claro que quem engana o consumidor (cliente) vai ter problemas”.**

### **Al Ries.**

□□□□□□□□□□ **“Nada de lucros inesperados. Se o custo real for inferior á estimativa, cobre uma quantia menor. Ficar com a diferença não é tão bom quanto ficar com o cliente.” Carl Sewell.**

**Check list da ética – como sei se estou sendo ético?**

□□□□□□□□□□ **A ação que estou fazendo prejudica o cliente?**

□□□□□□□□□□ **É legal? Inflige algum aspecto do Código de Defesa do Consumidor?**

□□□□□□□□□□ **Está ação tem o poder de cultivar o ódio ou a admiração do cliente?**

□□□□□□□□□□ **Se alguém fizesse isto comigo, me sentiria “enganado”?**

□□□□□□□□□□ **Seria capaz de tomar essa atitude com um amigo, um parente próximo?**

**Consulte sua consciência, sempre. Ela é um grande juiz!**

**Em caso de dúvida, converse com um amigo, um colega, o chefe. Às vezes, bate uma dúvida, se uma atitude / ação é ética ou não. Divida isso (converse) com alguém de sua confiança.**

**Paulo Roberto Kroich Gomes**

[www.vocare.com.br](http://www.vocare.com.br)

[e.mail.vocare@vocare.com.br](mailto:e.mail.vocare@vocare.com.br)

## Mensagem Semanal nro 38 - Ano 12 – Ético

Escrito por Paulo Roberto

Sex, 21 de Setembro de 2012 21:19

---

msn: [paulorobertovocare@hotmail.com](mailto:paulorobertovocare@hotmail.com)

Skype: paulorobertovocare

Siga-me no <http://twitter.com/PauloVocare>

---

**A Vocare Consultoria Treinamento e Marketing - Desenvolvimento Empresarial desde 11.11.2001 leva semanalmente, a amigos e clientes mensagens motivacionais na linha de Comportamento, Marketing, Vendas Comunicação, o seu e-mail está cadastrado em nosso mailing. Caso não deseje mais receber os textos queira por gentileza, retornar este com assunto "remove" (**

*\*E-mail para quem não quer mais receber:*

[mensagens-remover@vocare.com.br](mailto:mensagens-remover@vocare.com.br)

)

**para que possamos descadastrar, se por outro lado quiseres indicar nossas mensagens á outras Pessoas e Empresas, (**

*\*E-mail para quem quer entrar na lista:*

[mensagens-receber@vocare.com.br](mailto:mensagens-receber@vocare.com.br)

)

**A organização Vocare, agradece**

, -

**Obrigado ! Conte Sempre Conosco, para**

**Fazemos seminários e palestras treinamentos em Vendas Motivação Liderança, Qualidade no Atendimento, Marketing..., para grupos abertos ou fechados, na sua empresa ou na sua cidade.**

**Entre em contato conosco! fone**

**047 99633140 -**

**[vocare@vocare.com.br](mailto:vocare@vocare.com.br)**

-

**[www.vocare.com.br](http://www.vocare.com.br)**

-

**msn**

**[paulorobertovocare@hotmail.com](mailto:paulorobertovocare@hotmail.com)**

## Mensagem Semanal nro 38 - Ano 12 – Ético

Escrito por Paulo Roberto

Sex, 21 de Setembro de 2012 21:19

---

---