El arte de regalar

La etiqueta secreta de los obsequios. Reglas para pasar de troglodita a príncipe, a la hora de regalar.

POR REDACCIÓN DE EL PAÍS

En la empresa

• Los regalos hacen parte de las políticas de comunicación de la empresa porque contribuyen a fortalecer las relaciones, siempre y cuando estos no tengan la intención de manipular.

• La Oficina de Protocolo o de Comunicaciones de la empresa es la encargada de presentar una lista con las opciones de regalos según la compañía o el ejecutivo que recibirá el obsequio. Es importante que la misma oficina lleve el control de los regalos para no repetirlos posteriormente.

• Como regalos de Navidad también pueden considerarse las atenciones o invitaciones que hacen las empresas para sus empleados y proveedores.

• Los miembros de Junta o los clientes no están comprometidos a devolver el gesto por el regalo enviado, pero eso sí, siempre deben agradecerlo.

• Tenga en cuenta la edad y la jerarquía de quien va a recibir el obsequio.

• Los regalos de una empresa no necesariamente deben ser costosos. Si llevan el logo de la compañía, se prefiere que sea discreto. Los regalos corporativos llevarán igual papel y una tarjeta escrita a mano.

En la oficina

A SUBALTERNOS
Un jefe no está comprometido a dar obsequios a sus más cercanos colaboradores, pero es apropiado que tenga una deferencia con ellos. Puede invitarlos a un almuerzo, una cena, pero debe evitar en estos encuentros el consumo de licor.

A LA SECRETARIA
Es muy bien visto que el jefe dé regalo a su secretaria, todo depende de su antigüedad y de la importancia de su trabajo. Debe tener en cuenta que si el año anterior le regaló una cartera, por ejemplo, este año no le obsequie otra así sea de diferente diseño y color. Que se note el esfuerzo por sorprenderla. Un bono es un buen regalo, siempre que incluya una tarjeta con un mensaje de reconocimiento. La secretaria no tiene que dar regalo a su jefe.

AL JEFE
Un subalterno no está 'obligado' a dar un obsequio a su superior. Pero si le nace, porque siente afinidad con él o por agradecimiento, bien puede hacerlo individualmente, con discreción, o en compañía de varios colegas.
Debe cuidarse de no darle un regalo costoso porque lo puede incomodar, ya que se puede sentir comprometido y a lo mejor no lo va a usar para no tener que estrechar ese 'lazo'. Puede sentir que el mensaje enviado es: "Lo estoy comprando para que después me ayude en algo".

Al jefe lo mejor es regalarle algo impersonal que esté relacionado con su trabajo, como un artículo para el escritorio. O un objeto que tenga que ver con su hobbie. Si necesita pedir un aumento o algún favor de índole personal, jamás lo haga inmediatamente después de dar un regalo, porque el otro se sentirá manipulado.

Personal

INVIERTA TIEMPO Y P CIENCIA
Piense en la edad, jera quía, gusto, temperamento, profes ón y aficiones de quien recibirá el re alo. Invierta tiempo y paciencia pa a conseguir un artículo que diga al o de usted.

PROHIBIDOS
Evite regalar artículos ntimos, de uso o 'mantenimiento' per onal como shampoos, jabones, cr ma corporal, gel para después de la afeitada o prendas como corbata , ropa interior, correas, pañuelos, par uflas o artículos de cocina. No ob equie tampoco colonias ni perfu es, a menos que usted sepa el nom re y la marca de la fragancia que le ascina a la persona que recibirá e obsequio. Jamás regale un artícu o de imitación, y menos por querer d screstar; excepto cuando usted te ga la certeza de que a la persona q e lo recibirá no le importa si es o no c iginal.

VÍA LIBRE
Siempre vienen bien li os, música, dulces, aparat s electrónicos, licores (no, whisky, champaña), ta aco, anchetas, quesos, accesorios de bar, velas (sin aromas), artesanías. Si no tiene para regalos, opte por una exquisita tarta, una planta o una tarjeta.
Es un error envolver e licor en papel de regalo, es se entrega en su propio em aque con una tarjeta y un m ño.

Al jugar Amigo Secreto

• Es un error creer que jugar al Amigo Secreto es un acto informal donde el regalo y los detalles no cuentan. En la oficina, por ejemplo, puede dar una pésima imagen descuidar la etiqueta. Jamás 'recicle' las cosas que a usted no le gustan, y verifique que el regalo no lleve precio, que no tenga suciedad ni que esté maltratada la caja.

• Antes de empezar el juego deben darse pautas claras. Sobre todo, definan de cuánto será el valor del regalo, una cifra concreta. No decir, por ejemplo, entre $50.000 y $200.000, porque atenerse a un rango amplio se presta para inconformismos el día de la entrega de obsequios. Si no conoce bien a su amigo, busque ayuda para acertar.

Logística...

PARA EMPACAR
El empaque es muy importante, le da categoría al regalo y representa estimación y aprecio. Así que no recicle papeles de regalo ni cajas de otras marcas, eso se nota. Escoja papel de Navidad o una bolsa llamativa. No emplee bolsas enormes en las que el regalo quede 'nadando'. El regalo siempre debe estar bien envuelto con excepción de aquellos de gran tamaño, que pueden llevar solo un moño.

TARJETA
No use las tarjeticas que dicen 'De... Para...' Lo mejor es usar una tarjeta personal, donde usted pueda escribir un mensaje sincero y cariñoso de su puño y letra.

AL RECIBIR
Tan pronto reciba un regalo llame inmediatamente a dar las gracias porque después se le olvida. No deje razón con secretarias o familiares. Insista hasta hablar con quien que le dio el obsequio. Haga esto, así sea un regalo corporativo.

Errores comunes

¿RECIPROCIDAD? La etiqueta no obliga a corresponder un regalo. Pero si usted lo desea, hágalo. Eso sí, no lo tiene que hacer con el mismo tipo de regalo (si me dan licor, yo devuelvo licor, no) como tampoco tratando de superar el precio del objeto recibido. Puede devolver atenciones con flores o chocolates.

SABER ESCOGER Un regalo mal escogido, o que peque por exceso o por defecto, puede generar mala impresión, o una enemistad. No regale un libro de dieta a una persona con kilos de más, por ejemplo. Si el regalo es para un familiar puede ser personal, pero si no lo es, que sea impersonal.

PARA EL JEFE Regálele algo sencillo para su oficina o casa. Si usted viaja en esta época a su ciudad, llévele dulces típicos de su región. O un postre o una conserva hechas por usted y en un lindo empaque.

GENEROSIDAD Recuerde que los regalos llevan implícitos el carácter de generosidad, pero, además, que un regalo costoso no garantiza el acierto. Evite dar obsequios que se salgan de su presupuesto por quedar bien. Igual, si su presupuesto no da para un regalo útil, mejor no regale nada y prefiera entregar una tarjeta sentida.

SIN ALABAR Jamás alabe el regalo que dé, ni diga la dificultad que le costó conseguirlo.

RASGUE Los regalos se destapan delante de quien los da y rasgando el papel.

NIÑOS Si va a hacer un regalo a un solo niño de una familia donde hay varios menores, entréguelo muy en privado.

USO DE INTERNET Es mejor enviar un mensaje de Navidad por Internet que no hacerlo. Todo lo que sirva para manifestarle al otro que usted se acuerda de él es bienvenido: videos, mensajes, caricaturas, emoticones...

FUENTES
EXPERTAS EN ETIQUETA Y PROTOCOLO LILY MOSQUERA DE JENSEN, DIANA NEIRA, PIEDAD MAYA Y PILAR GUZMÁN.

Universidad del Valle

PROFESORES CONTRATISTAS

La **Universidad del Valle** requiere actualizar su Banco de Datos de Profesores Contratistas, con profesionales que acrediten experiencia docente y preferiblemente con títulos de postgrado.

Los interesados en participar bajo esta modalidad de vinculación para el período académico febrero-junio de 2014 inscribirse en la dirección web: **http://viceacademica.univalle.edu.co** enlace Banco de Datos Profesores Contratistas.

Fecha límite para inscripción: enero 6 de 2014.

Universidad del Valle
Vicerrectoría Académica
http://viceacademica.univalle.edu.co
Teléfonos: (57) (2) **321 2229 – 321 2100** ext. **2558**