

# Tendência ou inovação?

*Cerimonial social: até que ponto exercer a criatividade sem prejudicar o ritual?*



É fato que os eventos sociais ganharam grandes proporções e ultrapassam limites do razoável – hoje tornaram-se megaeventos: tanto no número de convidados quanto com uso de superestruturas e decorações que beiram o bizarro.

Em se tratando de evento social o céu é o limite!

Os casamentos, que antes eram comemorações em família viraram eventos, não mais festas – onde muitas vezes, além do exagero ainda não respeitam o rito religioso: começando já na entradas dos pets como porta aliança ou até mesmo como par no lugar do pai na entrada da noiva.

Nada tenho contra *pets*, mas sou uma fanática por coerência – sem a qual, muita coisa importante pode se perder (e perder o sentido) nessa vida já caótica...

Temos hoje uma gama de comemorações no cerimonial social: chá

revelação, festas de quinze anos, batizados, bodas de prata e ouro, aniversários, funerais...



**Cerimonialista ou babá de bêbado?** O que mais vemos são jovens que não conhecem o conceito básico da profissão que é: sobriedade, respeito as regras (de qualquer que seja a cerimonia) e conhecimento.

Não se trata de levar o véu da noiva até o altar, mas de permitir que sua entrada aconteça de forma fluida, sem interferência, inclusive da própria profissional atrapalhando e/ou participando como vemos por aí...

**Menos é mais** – nessa profissão, esse deve ser o mantra: tudo “mega” torna-se mais caro, mais difícil de administrar, e passível de mais críticas. E, importante: muito incômodo para o convidado: muita gente, pouco espaço, fila em bufê, briga para sentar-se, mesa lotada por vasinhos e acessórios onde mal podem se movimentar para comer...

O cerimonialista social, deve ser de guardião e respeito as

normas e ritos religiosos, independente do credo, e sempre usando o bom senso.

Para cada uma dessas cerimônias, existe um rito, uma norma, uma tradição, que precisa ser respeitada.

**Planejar não basta** – é preciso estudar para ter segurança, mas também treinar muito para executar com facilidade. Treino com a equipe e muito diálogo com o cliente. Diálogo esse que inclui argumentação firme:

– **Por que você quer que seja assim?** – ainda que seja o ‘sonho’, ele precisa entender que sonho se ajusta a espaço, orçamento, ocasião;

– **Isso quase nunca dá certo** – ou é muito arriscado;

– **Existem alternativas melhores** – esteja pronto para apresentar mais de uma. E finalmente:

– **Isso fere a norma** – você não vai pagar esse mico e se expor assim.

**O cliente pediu** – mas você é (e deve se colocar sempre) como autoridade. Imponha seu ponto de vista usando a autoridade do conhecimento que você deveria ter. Não vai perder o cliente – ao contrário: vai impressioná-lo e fazê-lo ver outros pontos de vista.

Assim, ele começará a entender a importância da coerência e dos eventos bem encadeados de maneira envolvente, elegante e harmoniosa – e não apenas pensados para causar...

Colaboração:

**Cris Buzzy Mesquita Assessora de Comunicação da ABPC-  
Associação Brasileira de Profissionais de Cerimonial**