



A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

Silêncio, que eu tô evitando pensar

Vivemos cercados de estratégias para não encarar o óbvio: a vida é um misto de boletos atrasados, mensagens não respondidas, abraços que não chegam e manchetes que mais parecem roteiros de distopia barata.

O Brasil, esse grande reality show de improviso, nos treina desde cedo a sermos malabaristas: uma mão equilibra prazos, a outra a ansiedade, e os pés chutam as notícias do noticiário para debaixo do tapete. O truque não é resolver, é **driblar**. Como se a existência fosse um campeonato eterno de futsal: sobreviver ao juiz ladrão, ao atacante violento e ainda sorrir para a torcida.

Teoria de Boteco com Freud no Happy Hour

Psicologia básica explica: quando não conseguimos elaborar a dor, buscamos compensação. Alguns mergulham no consumo (da blusa em promoção ao curso de “reinvente-se em 7 dias”), outros na performance (metas, maratonas, medalhas de LinkedIn). Há ainda os que fazem do humor um escudo, o famoso meme que nos salva mais do que o Rivotril. O vazio não desaparece: ele se disfarça de carrinho cheio no e-commerce, de risada em CAPS LOCK (caixa alta, o conhecido “KKKK”) ou de agenda abarrotada de reuniões inúteis.

O vazio não desaparece: só troca de roupa.

O que estamos realmente fugindo de ouvir

- O barulho do silêncio antes de dormir.
- O eco dos likes que não abraçam.
- A solidão da produtividade sem pertencimento.
- O déjà-vu de um país que repete novela velha achando que é estreia.

Remédios caseiros contra a existência?

Preenchemos esse vazio como podemos: com séries que não terminam nunca, com cerveja em lata, com espiritualidade fast-food, com a próxima entrega que parece prometer sentido. A vida se torna uma coleção de “atalhos para não sentir”.

Rir para não pedir asilo em Marte

No fim, talvez estejamos só tentando evitar a pergunta mais simples e mais perigosa:

“E se a vida for isso mesmo, boletos, filas, abraços atrasados e uns goles de esperança mal distribuídos?”

No fundo, sabemos: ninguém está plenamente ocupado demais, apenas desesperado para não sentir o buraco. Talvez a verdadeira pergunta não seja “o que estamos tentando evitar?”, mas “quanto tempo ainda vamos gastar evitando o que dói, quando poderíamos aprender a atravessar?”.

A boa notícia é que, enquanto não achamos resposta, o meme chega primeiro. E o riso continua sendo o nosso antidepressivo genérico, sem bula, sem contraindicação e disponível 24 horas na prateleira do WhatsApp.

Então, seguimos entre boletos e piadas. Um país que canta sofrência no churrasco de domingo, mas ainda tem fé de que segunda-feira a vida começa de novo. Porque se não fosse pela nossa capacidade de rir no meio do caos, já teríamos pedido asilo em Marte.

(*) - É psicóloga, escritora e especialista em transformar culturas com afeto e coragem. Com mais de 25 anos de experiência em RH, do chão de fábrica ao boardroom, atua na criação de modelos mais humanos de liderança, aprendizagem e pertencimento. Na escrita, mistura ciência, poesia e provocação para abrir espaço ao que não cabe nas atas — mas muda tudo.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

15º Subdistrito - Bom Retiro
Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ABBES NASSEREDDINE TOHMI**, nascido em Santa Rosalia, Venezuela no dia 21/11/1997, profissão repositor, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Nasserredine Nasserredine Atef Salami e de Hanadi Tohmi de Nasserredine. A pretendente: **CONCEIÇÃO DOS SANTOS DAMIÃO**, nascida em Amontada, CE, no dia 01/10/1997, profissão vendedora, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Francisco Gildo Damiano e de Maria dos Santos Batista.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

Como impactar o cliente no ponto de venda: cinco estratégias para o varejo de móveis

Em um mercado cada vez mais competitivo e influenciado por experiências digitais, o varejo de móveis tem enfrentado o desafio de tornar o ponto de venda (PDV) mais do que um espaço de exposição, mas um ambiente que emociona, inspira e converte

Mais do que mostrar produtos, é preciso criar experiências memoráveis que ajudem o consumidor a visualizar o padrão de decoração que deseja ter (e que mais faça sentido com o seu perfil e estilo de vida).

Com isso em mente, Cadu Correa, diretor de estratégia, expansão e novos negócios do grupo M55, referência no mercado do design brasileiro de mobiliário, aponta cinco estratégias eficazes para transformar lojas físicas em pontos de encantamento e decisão de compra. Confira:

- 1) Layout sensorial e inteligente** - O consumidor de móveis não quer apenas ver um sofá ou mesa, ele quer imaginar aquele móvel dentro de casa. Por isso, o layout deve simular ambientes reais, completos e harmônicos, isso inclui iluminação adequada e objetos de decoração para compor o ambiente. Além disso, explorar o
- 2) Identidade clara e coerente com o público-alvo** - Lojas genéricas tendem a se perder em meio à concorrência. Ter uma identidade visual forte e coerente com o estilo do mobiliário vendido é essencial para atrair o público certo e gerar reconhecimento. Por exemplo, uma loja focada em móveis minimalistas e modernos



marketing sensorial com música ambiente e aroma agradável pode tornar a experiência mais envolvente e emocional.

deve refletir esse conceito desde a vitrine até a paleta de cores usada no ambiente.

- 3) Treinamento de equipe com foco em consultoria** - Hoje, os clientes chegam à loja já tendo pesquisado bastante, inclusive de forma online. Por esse motivo, o papel do vendedor mudou: deixou de ser um simples expositor de produtos e se tornou um consultor de ambientes e soluções. É necessário, então, capacitar a equipe para oferecer sugestões

personalizadas, explicar diferenciais técnicos e entender as dores do cliente.

- 4) Ações no PDV** - Dados como lançamentos de coleção são oportunidades para criar ações criativas e interativas no ponto de venda. Além disso, workshops, consultorias ou até mesmo brindes exclusivos são estratégias que atraem tráfego e fidelizam o cliente.

- 5) Personalização e pós-venda** - Oferecer opções de personalização (cores, tecidos, tamanhos), além de um excelente atendimento e suporte pós-venda também é parte da experiência no PDV.

“Em resumo, no mercado de móveis, onde a decisão envolve estética, conforto e investimento, criar conexões com o seu cliente é o diferencial entre ser lembrado ou ignorado.”, conclui Cadu Correa.

BCONNECTED reúne líderes de grandes marcas como McDonald's, Natura, Nvidia, Deco e MSP Estúdios para debater o futuro dos negócios no Brasil

35 palestrantes trarão insights em torno da temática “O Código do Crescimento – Decifrando as estratégias para expandir com inteligência em um ambiente complexo e hiperconectado”, gerando mais de 20 horas de conteúdo

Um dos encontros mais aguardados do ano no universo dos negócios, inovação e liderança, o BCONNECTED 2025, que será realizado nos dias 07 e 08 de outubro, das 8h30 até as 18h, no Teatro Santander, em São Paulo, trará uma curadoria de conteúdo com líderes de importantes marcas globais.

Ao longo de uma programação intensa e provocadora, nomes como Dorival Oliveira, vice-presidente da Arcos Dorados | McDonald's Brasil, e Paula Andrade, vice-presidente de Omnichannel da Natura, dividirão o palco com executivos de empresas como Nvidia, Bold Hospitality Company, Totvs, Dexco, mLabs, AmPm, entre outras.



Barbara Miranda, CEO da AmPm.

“Estamos reunindo mentes brilhantes que não apenas lideram grandes corporações, mas que também estão moldando o futuro dos seus setores”, afirma Lyana Bittencourt, CEO do Grupo BITTENCOURT.

Em sua 15ª edição, o evento promete ser memorável, pois reunirá 35 palestrantes de destaque em torno da temática “O Código do Crescimento – Decifrando as estratégias para expandir com inteligência

em um ambiente complexo e hiperconectado”. Serão mais de 20 horas de conteúdo transformador, com debates, cases e insights sobre gestão de marcas icônicas, cultura de inovação e liderança no mundo pós-digital até novas abordagens de dados, experiência do consumidor e franquias de impacto, em um encontro imperdível para quem busca se conectar com as principais tendências do mercado.

Realizado pelo Grupo BITTENCOURT, o evento consolidou-se, ao longo do tempo, como o maior encontro de gestão de redes de negócios e franquias da América Latina.

Os ingressos estão disponíveis para participação presencial e online por meio da plataforma Sympla (<https://www.sympla.com.br/evento/bconnected=2025-2686082/?d=6WLSk8JXPX6EIEzEUQsVq47JscYUM&referrer=www.bconnected.com.br&referrer=bconnected.com.br>).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ANGELO MARTINEZ DOS REIS**, profissão empresário, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/07/1977, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Jose Raimundo dos Reis e de Edna Martinez dos Reis. A pretendente: **LEIDIANE LEITE DE CARVALHO**, profissão: empresária, estado civil: solteira, naturalidade: Fortaleza, CE, data-nascimento: 23/02/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Maria Leite de Carvalho.

O pretendente: **LEANDRO LUCAS LIMA GONZALEZ**, profissão: encarregado de obras, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 18/05/1981, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Marco Antonio Gonzalez e de Sandra Gonzalez. A pretendente: **SABRINA LUANA MARTINS DA SILVA**, profissão: gerente de governança de T.I., estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/06/1978, residente e domiciliada na Vila Mariana, São Paulo, SP, filha de Antonio das Graças da Silva e de Benedita Eugenia Martins da Silva.

O pretendente: **RODRIGO KAUÊ PAVAN DOS SANTOS**, profissão: analista de dados, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 05/07/1995, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Rosaria Maria dos Santos. A pretendente: **BRUNA SANTOS DE AZEVEDO**, profissão: técnica de enfermagem, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 14/08/2000, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Marivaldo Andrade de Azevedo e de Valdelice Correia dos Santos.

O pretendente: **LEANDRO DA SILVA CUSTODIO**, profissão: mecânico, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 28/01/1985, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Osmar Custodio e de Roseli Cardoso da Silva Custodio. A pretendente: **DEBORAH GARCIA QUINTAL**, profissão: negociadora, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 27/06/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Isidoro Quintal Filho e de Eliana Maria Garcia Quintal.

O pretendente: **RAMÓN ALMEIDA QUEIROZ LIMA**, profissão: representante comercial, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/09/1990, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Cicero Xavier Queiroz Lima e de Maria do Socorro Soares de Almeida. A pretendente: **ISIS MARTINS ALANI TSUDA**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 25/06/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Edson Mtsuo Tsuda e de Meire Martins Alani Tsuda.

O pretendente: **EDSON PEREIRA DE SOUSA JUNIOR**, profissão: analista de relacionamento, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/01/2001, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Edson Pereira de Sousa e de Magali Cristiane da Silva. A pretendente: **BIANCA ALVES PRADO DA NÓBREGA**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/12/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Edson Caldas da Nobrega Filho e de Natalia Alves Pereira.

O pretendente: **FERNANDO COSTA DOS SANTOS**, profissão: engenheiro clínico, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/01/1990, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Gerson José dos Santos e de Irenice Viana da Costa Santos. A pretendente: **MICHELLE MATTOS GONÇALVES**, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/12/1989, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Arildo Rodrigues Gonçalves e de Rosângela Aparecida de Mattos Gonçalves.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

Distrito - Sapopemba
Alfredo de Oliveira Santos Neto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ANTONIO AURELIANO DA SILVA**, estado civil: divorciado, profissão: motorista, nascido em Caruaru, PE, no dia (08/01/1958), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Aureliano Antonio da Silva e de Margarida Maria da Conceição. A pretendente: **MARIA CARLA MENDES CANTANHEDE**, estado civil: viúva, profissão: diarista, nascida em Axixá, MA, no dia (15/12/1964), residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Honorato Cantanhede e de Maria Aparecida Mendes Cantanhede.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/8BC8-0051-FD23-6EE3> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 8BC8-0051-FD23-6EE3



Hash do Documento

25F78C185B95D419BE96203A75A2459C345006C21271206D834CEDB8923004B7

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 09/09/2025 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 09/09/2025 19:25 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

