



## A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

## A nova fadiga corporativa: carregar uma empresa que não carrega ninguém.

O futuro da saúde não é mental. É relacional (e isso vai mexer no bolso das empresas).

A gente passou os últimos anos transformando **saúde mental** em produto: app de meditação, mapa da ansiedade, trilha de mindfulness entre uma reunião e outra, campanhas com cores pastéis falando sobre “cuidar de si”.

E enquanto isso?

O mundo do trabalho ficou mais solitário do que nunca.

Sistemas que premiam isolamento, metas que esmagam vínculos, lideranças que confundem respeito com controle, e culturas inteiras onde as pessoas passam o dia “convivendo”, mas não se encontram.

Agora começa a surgir um discurso novo:

**o futuro da saúde é SOCIAL.**

E todo mundo finge que sempre soube disso.

Mas me deixa abrir a porta da Outra Sala pra você ver o que está acontecendo lá dentro:

### 1. As empresas descobriram a conexão... e já querem empacotar.

Modelos de negócio prometendo “comunidade”, “pertencimento”, “segurança psicológica”, “rede de apoio” ...

Tudo lindo, até virar KPI, meta trimestral e post de employer branding.

O risco?

Transformar **vínculo humano** na nova moeda corporativa.

Como quem vende café gourmet, só que agora vendendo afeto em cápsulas.

### 2. A economia da solidão está crescendo.

Tem gente alugando “amiga por hora”.

Tem robô cuidador substituindo vínculo.

Tem CEO prometendo amizade feita por IA, com direito a terapeuta artificial “que não te julga”.

A pergunta é simples e brutal:

**o que acontece com uma sociedade que terceiriza até o afeto?**

### 3. O erro da saúde mental vai se repetir se a gente não ficar atenta.

A gente patologizou tudo.

Transformou dor social em “desordem individual”.

Criou uma indústria milionária em cima de sintomas que nascem de estruturas desumanas.

Agora, corremos o risco de fazer o mesmo com a saúde social: simplificar, higienizar, gamificar, vender.

### 4. Relações não cabem em metodologia, nem em OKR.

Não existe “iniciativa de conexão” que sobreviva a lideranças tóxicas.

Não existe “cultura do encontro” onde o medo governa.

Não existe “comunidade corporativa” onde ninguém tem tempo para almoçar.

A gente quer vínculo, mas continua adoecendo qualquer coisa que tenta ser humana demais.

### 5. Se o futuro da saúde é social...

O futuro das empresas será político.

Porque conexão não é evento temático.

É estrutura.

É decisão.

É coragem de mudar o que machuca.

Cuidar das relações é mexer em poder, fronteiras, ego, tempo, rituais, prioridades e métricas.

E, principalmente, é aceitar que nenhuma organização é saudável se as pessoas estão vivendo isoladas dentro dela.

### O amor — sim, ele — será em breve o maior indicador de performance coletiva.

Não o amor romântico, fofinho, instagramável.

O amor como ética: cuidado, responsabilidade, consistência, reciprocidade.

Se a saúde mental já colapsou, a saúde social está batendo na porta.

O que as empresas vão fazer com isso?

Transformar em produto?

Ou transformar em cultura?

A Outra Sala já sabe a resposta.

Mas o resto do prédio ainda precisa de coragem para entrar.

(\*) - 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.

# No B2B, postura consultiva vale mais que desconto

Em 2025, 89% das empresas afirmam competir mais por melhor experiência do cliente do que por preço ou produto

À medida que o relacionamento corporativo passa por forte transformação, cresce a valorização de modelos baseados em experiência e consultoria. Em 2025, 89% das empresas afirmam competir mais por experiência do cliente do que por preço ou produto, de acordo com estudo da OnRamp. Já uma pesquisa da PwC mostra que 73% dos consumidores consideram a experiência um fator determinante em suas decisões de compra.

Esse comportamento também se reflete nas negociações B2B, onde a fidelização depende de muito mais do que a tecnologia de atendimento. De acordo com Aline Swenson, CSO da Unintel, as empresas B2B que mais crescem não veem o cliente



como transação, mas como um aliado de longo prazo. “O uso de IA, CRMs inteligentes e analytics é fundamental, mas é a postura consultiva que transforma contratos em parcerias longevas”, afirma.

O movimento atual une automação inteligente e personalização. Segundo a

Forrester Research, companhias que priorizam a experiência do cliente alcançam até o dobro de crescimento de receita em comparação às que não têm essa prática como prioridade.

E não é só no face a face que a consultoria tem valor. O B2B Pulse 2025, da McKin-

sey & Company, aponta que o e-commerce já responde por 34% das receitas B2B globais e que mais de 50% dos compradores estão dispostos a trocar de fornecedor caso não encontrem uma experiência digital fluida e personalizada.

Para além das ferramentas, o valor está na antecipação de cenários. “Em vez de apenas responder, buscamos antecipar demandas e propor soluções customizadas antes mesmo que se formule a dúvida. Isso só se faz conhecendo bem o cliente e suas necessidades, tanto no trato presencial quanto no online”, explica Aline. “Esse equilíbrio entre dados, tecnologia e empatia é o que garante confiança, renovação e crescimento sustentável”, conclui.

## A Black Friday é sua amiga ou inimiga?

Especialista ensina como aproveitar as promoções sem comprometer o orçamento e terminar o ano no vermelho. A Black Friday movimentou bilhões todos os anos e promete repetir o desempenho em 2025. No ano passado, a data somou R\$ 9,4 bilhões em faturamento, segundo levantamento divulgado pela Exame, e deve ultrapassar os R\$ 13 bilhões neste ano, de acordo com estimativa da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm).

Mas, enquanto as vitrines piscam descontos e ofertas relâmpago, o alerta dos especialistas é claro: o maior risco não está nas promoções, e sim na empolgação.

Rodrigo Mandaliti, presidente do IGEOC (Instituto de Gestão e Excelência Operacional em Cobrança), explica que a data pode ser uma grande aliada do bolso, desde que o consumidor adote práticas de planejamento e evite o “efeito surpresa” nas contas do mês seguinte.

“Ao contrário do que muitos pensam, a Black Friday pode ser vantajosa, mas o desconto precisa caber no orçamento. Quando a compra é feita por impulso, o que parece economia pode virar o início de uma bola de neve de dívida”, explica Mandaliti.

Entre os produtos mais buscados estão os de maior valor, como geladeiras, fogões, televisores e smartphones. No entanto, a expectativa de descontos pode gerar frustração. “Muitas vezes o abatimento é menor do que parece, ou o produto acaba saindo mais caro ao somar frete e taxas extras. Por isso, é essencial olhar o preço final e não apenas o percentual de desconto”, reforça.

Afinal, como aproveitar as promoções de forma consciente?

O especialista do IGEOC recomenda que o consumidor siga algumas dicas simples para não comprometer o orçamento:



- 1) Estabeleça um teto de gastos: antes de sair comprando, defina um valor máximo que você pode gastar sem comprometer o pagamento das dívidas já existentes.
- 2) Pesquise e compare: verifique o histórico de preços e se o produto realmente está mais barato.
- 3) Priorize o pagamento à vista: quando possível, pague os produtos à vista, garantindo o desconto e evitando o parcelamento com juros altos.
- 4) Atenção aos custos extras: frete, instalação e outros custos podem encarecer a compra final. Verifique se esses valores são claros antes de fechar a compra.
- 5) Use o cartão com responsabilidade: O crédito pode ser um aliado, desde que as parcelas caibam no orçamento e não entrem no rotativo.

“Comprar com consciência é a chave. O desconto não vale a pena se comprometer a renda do mês seguinte. A Black Friday deve ser uma oportunidade de economizar, não de se endividar”, conclui o Mandaliti.

## Sesc Interlagos realiza nova edição da NerdCon

De 20 a 23 de novembro, o Sesc Interlagos realiza mais uma edição da NerdCon – Conferência Nerd da Zona Sul. A programação é um encontro gratuito dedicado à cultura pop, geek e nerd com atividades que dialogam com diferentes linguagens – como cinema, literatura, tecnologias, artes manuais, jogos, culinária temática e cultura cosplay – e é destinada a públicos de todas as idades.

Entre os destaques, estão o Cine Concerto de Pantera Negra (Dia 20/11, das 18h às 20h30. Ginásio), com trilha sonora executada ao vivo pelo DJ KL Jay (Racionais MC's) e pelo produtor Guilherme Chiapetta; a exibição de Um Filme Minecraft (Dia 21/11, das 15h às 17h. Ginásio),

que apresenta uma aventura inspirada no universo do jogo.

A oficina Cozinhando com Sanji – Yakimeshi Saudável de One Piece (Dias 22 e 23/11, das 13h às 15h. Lanchonete do Ginásio) explora o universo da série One Piece por meio da culinária, recriando um dos pratos mais famosos do personagem Sanji: o Yakimeshi, também conhecido como arroz frito japonês.

A programação literária traz as contações de histórias Viagem no Tempo (Dia 20/11, às 14h. Jardim Sede Social) e Sankofa e o Dom de Voar (Dias 21 e 22/11, às 14h. Jardim Sede Social), além do bate-papo Imaginando futuros (Dia 22/11, das 15h às 16h30. Ginásio), com o músico Rashid e o quadrinista Marcelo D'Saleta e mediação de Eduarda Kona.

## 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: **STEVEN BATISTA SANTOS**, nascido nesta Capital, Bom Retiro, SP, no dia 07/02/1993, profissão autônomo, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José Mario Santos Junior e de Ana Celia Batista Santos. A pretendente: **MAYARA DE SOUZA COSTA**, nascida nesta Capital, Bom Retiro, SP, no dia 26/04/1989, profissão advogada, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ademir Cardoso da Costa e de Claudinece de Souza Rezende.

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/0339-5CFB-B3D2-34BB> 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: 0339-5CFB-B3D2-34BB



### Hash do Documento

65D8CDEFEA855770ABBEFA9B13BCBBD0F6FF8EE27479F1DA6436EDC571D770B

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 18/11/2025 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 18/11/2025 18:39 UTC-03:00

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

