



## A Outra Sala

Ana Luísa Winckler

## 2025: O ano em que todo mundo virou especialista em gente — sem saber muito bem lidar com pessoas

Se 2025 fosse um relatório corporativo, ele começaria assim: *“Avançamos muito no discurso. A execução segue em análise.”*

Foi o ano em que gestão, negócios e liderança entraram definitivamente no território do sensível, mas ainda com medo de sujar o sapato.

Falamos, como nunca, de **burnout, saúde mental, ambientes tóxicos, liderança humanizada, diversidade, pertencimento, ego, poder, opinião sem base** e da estranha compulsão contemporânea de falar alto sobre tudo, mesmo sem dados, método ou responsabilidade emocional.

Falamos, e muito.

Falamos sobre pessoas adoecendo no trabalho. Sobre líderes que confundem autoridade com agressividade. Sobre empresas que dizem “nosso ativo são as pessoas”, mas tratam gente como custo variável. Sobre discursos bonitos que não sobrevivem ao primeiro trimestre ruim.

Falamos também de IA, claro.

Como se a tecnologia fosse resolver o que há décadas evitamos encarar: relações mal-cuidadas, estruturas adoecidas e modelos de sucesso que funcionam muito bem... até o corpo pedir a conta.

2025 foi o ano do **mal-estar nomeado**.

E isso não é pouco.

Nunca se escreveu tanto sobre exaustão feminina, masculinidades frágeis no poder, lideranças despreparadas emocionalmente e ambientes que premiam quem grita mais, não quem sustenta melhor.

Nunca houve tanto conteúdo sobre empatia.

E nunca foi tão evidente o abismo entre **falar sobre pessoas e saber lidar com elas**.

No LinkedIn, fomos todos líderes conscientes.

Na prática, muitos seguiram operando no velho modelo: *manda quem pode, adoece quem precisa continuar pagando boletos*.

Empresas investiram em bem-estar, desde que ele coubesse num app, num workshop pontual ou num post bonito de endomarketing. Investiram em comitês, desde que eles não mexessem demais no jogo de poder. Investiram em diversidade, desde que ela não fosse “diversa demais”.

Ainda assim - e isso importa - algo se deslocou.

O incômodo ganhou voz.

A normalização do abuso começou a ser questionada.

A romantização do excesso começou a soar cafoná.

E o discurso de “é assim mesmo” perdeu um pouco da sua força.

O problema é que agora chegamos a 2026 com uma encruzilhada clara.

Ou seguimos colecionando promessas de ano novo corporativas, mais engajamento, mais propósito, mais inovação, mais humanidade nos slides, ou começamos a assumir compromissos menos glamourosos e muito mais difíceis.

Talvez 2026 não precise de mais tendências.

Talvez precise de:

- **Menos performar consciência e mais sustentar escolhas difíceis.**
- **Menos líderes-heróis e mais sistemas que não esmagam quem funciona bem.**
- **Menos opinião em vídeo e mais responsabilidade pelo impacto do que se diz.**
- **Menos pressa por resultado e mais maturidade para não destruir gente no caminho.**

Como líderes, talvez a promessa não seja “inspirar”, mas **não traumatizar**.

Como empresas, talvez não seja “crescer a qualquer custo”, mas **parar de chamar colapso de cultura forte**.

Como sociedade, talvez não seja falar mais alto, mas **pensar melhor antes de opinar**.

E *A Outra Sala* nasceu exatamente para isso em 2025: para atravessar o discurso fácil, cutucar o que incomoda, misturar dado com humanidade, método com ironia, e lembrar que trabalho é feito por pessoas - com corpo, história e limite.

Que 2026 venha com menos verniz e mais verdade.

Menos promessa e mais coerência.

Menos teatro corporativo e mais coragem adulta.

E, por favor, com humor.

Porque sem ele, nem a lucidez sobrevive ao primeiro e-mail da segunda-feira.

Feliz Ano novo!

A Outra Sala segue aberta.

Quem quiser entrar, que venha disposto a pensar.

(\*) - 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.

## Negócios que crescem sem dar lucro podem contar com tecnologia para mudar cenário

Falta de visibilidade operacional e financeira é vilã; ferramentas que medem crescimento, organizam a gestão e provisionam resultados ganham protagonismo

O Twitter só começou a dar lucro depois de 12 anos de existência. Mas, para a maior parte das empresas, manter a “máquina rodando” tanto tempo sem dinheiro em caixa está muito longe de um final feliz.

O caso ilustra a realidade de inúmeras companhias que operam no automático e, muitas vezes, não percebem que estão acumulando riscos silenciosos. O principal vilão costuma ser a falta de visibilidade operacional e financeira — uma espécie de armadilha do crescimento, quando o negócio comemora o aumento das vendas, mas opera no limite ou até com prejuízo.

“É justamente nesse ponto que a tecnologia tem se tornado decisiva”, alerta Chrystian Scanferla, Head de Negócios da IRRAH Tech, empresa paranaense com atuação global em soluções de automação e inteligência artificial voltadas à eficiência operacional. “É possível que uma loja aparentemente bem sucedida nem perceba que está, na verdade, enfrentando prejuízo”, completa.

A estatística confirma a preocupação: cerca de seis a cada dez empresas brasileiras não sobrevivem após cinco anos, segundo o IBGE (2022). Para especialistas,



capacitação, planejamento e gestão são pilares essenciais para reverter esse cenário.

É nesse contexto que empreendedores têm encontrado nas soluções digitais ferramentas para reduzir gargalos e corrigir falhas estruturais. Entre elas, está o KIGI, solução desenvolvida pelo grupo IRRAH que vem auxiliando empreendimentos de diferentes portes a terem mais previsibilidade, controle e leitura clara dos números. O sistema oferece uma visão simples e objetiva dos indicadores que realmente importam e que muitos gestores ainda negligenciam.

“Com a solução, é possível monitorar em tempo real a margem de lucro real (não apenas o faturamento bruto), o giro de produtos

e o desempenho da equipe. A plataforma conecta compras, vendas, estoque, financeiro e pessoas em um único fluxo de gestão, revelando exatamente onde o lucro se perde e onde pode ser recuperado”, explica Chrystian.

O KIGI é um ERP completo, oferecendo uma jornada integrada com comandos para controle de estoque, organização, monitoramento e criação de relatórios. Ele também apoia o controle de caixa em lojas físicas e virtuais; permite o desenvolvimento de orçamentos; emissão de nota fiscal; e cadastro de usuários, clientes, fornecedores e vendedores.

A metodologia utilizada pelo sistema trabalha com indicadores que também servem como métricas fundamentais para decisões

estratégicas — aquelas que determinam se o negócio vai crescer, estagnar ou regredir.

Entre elas:

Margem de lucro real  
Muitas lojas comemoram faturamento, mas ignoram a diferença entre vender muito e lucrar. A análise precisa da margem expõe quais produtos geram caixa e quais drenam capital.

Giro de estoque

Estoque parado não é estoque é dinheiro congelado. O giro revela a velocidade com que o capital retorna ao caixa e orienta decisões de compra, remarcação e exposição.

Desempenho da equipe

Produtividade, taxa de conversão e eficiência do atendimento definem o ritmo da loja. Medir o time é essencial para transformar visitas em vendas e vendas em lucro.

“Os números nunca mentem. Quando o gestor tem clareza, ele toma melhores decisões, cresce com segurança e elimina riscos que antes passavam despercebidos. O que o KIGI entrega é justamente isso: uma gestão com olhos abertos. Quem enxerga antes, decide melhor e quem decide melhor, cresce mais rápido”, finaliza o Head de Negócios da IRRAH Tech.

## Gratidão: sentimento é considerado ferramenta poderosa pela neurociência

Psicóloga explica como isso reflete nos processos cerebrais. Segundo o dicionário Oxford, gratidão é o reconhecimento de uma pessoa por alguém que lhe prestou um benefício, um auxílio, um favor, é uma forma de agradecimento. Antes celebrada em tradições filosóficas e religiosas, a gratidão tem ganhado maior atenção na neuropsicologia por seu profundo impacto na saúde mental. Desse ponto de vista, a prática é uma ferramenta poderosa, devido à sua capacidade de engajar e transformar várias funções e processos cerebrais. Em 6 de janeiro é celebrado o Dia da Gratidão.

A psicóloga Aparecida Tavares, que atende no centro clínico do Órion Complex, em Goiânia, explica que esse sentimento gera conexões neurais e dopaminérgicas que produzem a sensação de prazer e bem estar ao indivíduo. “Gratidão não é só uma emoção, ela mexe com o nosso organismo, com o nosso cérebro. Ela vai ativar o córtex pré-frontal, o estriado ventral e a amígdala, quando ela ativa esses circuitos neuronais ela os fortalece e reduz o estresse”, pontua.

Muitas pessoas, especialmente nas redes sociais, passaram a usar a expressão gratiluz, uma junção de gratidão e luz. A especialista comenta que isso é uma forma de iluminar e ser iluminado na troca genuína de bons sentimentos, de esperança e fé na humanidade que há em nós. “Conecte-se com essa luz interior e com as luzes que te rodeiam na natureza, no próximo, naquilo que você faz com esmero. Ilumine e se permita ser iluminado!”, orienta.

Para praticar a gratidão no dia a dia, Aparecida Tavares destaca que é necessário viver a própria existência com amor e propósito, ser grato por tudo que foi vivido, pelos desafios e pelas honrosas conquistas. “Presentifique atos de gratidão e ao olhar no retrovisor de sua história seja grato, resignificado e resiliente, pois tudo aqui é aprendizado e tem por objetivo nos tornar cada vez melhores e iluminados”, ressalta. “Devemos entrar em contato com o nosso ambiente interno e externo, valorizar cada momento, dando a si a oportunidade não só de um estado de gratidão, mas de uma vivência grata”, completa.

## Franquia de assessoria editorial

De um lado, uma professora que redescobriu seu propósito por meio da escrita. Do outro, um gestor premiado e apaixonado por pessoas. Foi da união entre Ana e Eduardo Macedo, casal curitibano com trajetórias distintas e complementares, que nasceu a VC.autor — uma marca que vem transformando o mercado editorial brasileiro ao provar que qualquer pessoa pode escrever um livro.

O grande diferencial da marca é o Método LEVE, um sistema de mentoria e acompanhamento criado para ajudar qualquer pessoa — mesmo sem experiência prévia — a escrever um livro. O método combina planejamento de escrita, suporte emocional e acompanhamento personalizado, permitindo que o autor organize seus pensamentos e conclua o projeto com segurança.

Além de expandir sua presença pelo país, a empresa também aposta em novidades que fortalecem a experiência dos autores. A principal delas é a IA Let's Literária, uma ferramenta que auxilia no processo criativo sem substituir o autor, garantindo produtividade e apoio durante a escrita. A marca também se prepara para o primeiro VC.autor Summit, evento que reunirá autores, franqueados e parceiros para compartilhar experiências e inspirações do universo literário. (<https://vcautor.com.br/>).

## 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: **HELI SOARES PINHEIRO**, nascido em Governador Valadares, MG (registrado no Distrito de Chonin em Governador Valadares, MG), no dia 07/07/1954, profissão vendedor, estado civil divorciado, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Domingos Salviano Pinheiro e de Gonçalves Maria Pinheiro. A pretendente: **MARCIA SOUZA SANTANA**, nascida em Santa Vitória, MG, no dia 26/05/1967, profissão cabeleireira, estado civil divorciada, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Vanderley Almeida de Santana e de Rosalia Souza Santana.

O pretendente: **DIEGO DE ALMEIDA SILVA**, nascido nesta Capital, Bom Retiro, SP, no dia 10/01/1986, profissão farmacêutico, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Almeida Silva e de Marinalva Pereira da Silva. A pretendente: **ALINE CRISTIANNE DEPOLI ANDROWIKI**, nascida em Baixo Guandu, ES, no dia 05/04/1988, profissão farmacêutica, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Franklin Márcio Androwiki e de Josiane Depoli Androwiki.

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: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/55EF-3088-9B84-06ED> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 55EF-3088-9B84-06ED



### Hash do Documento

01F84C6A2D67F660140188B3686BEAEE4A76EBF3EEA480080D216F144AA63E0B

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 06/01/2026 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 06/01/2026 19:09 UTC-03:00  
**Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

### Evidências

**Geolocation:** Location not shared by user.

**IP:** 172.16.4.22

**AC:** AC Certisign RFB G5

