



NEWSLETTER DO CME

## CONTEÚDO DA EDIÇÃO 16

(aguardando)

**P.03**

3 dicas para fazer o recrutamento e seleção da sua empresa

**P. 05**

É hora de pensar no imposto de renda!

**P. 07**

Lingerie: mercado crescente da moda íntima

**P. 10**

Marketing de conteúdo: planejamento para as mídias digitais

**P. 12**

Empregado com Covid não está dispensado de apresentar atestado médico

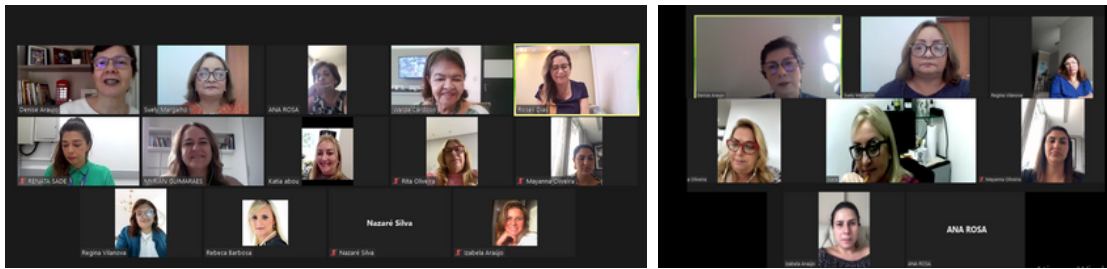
**P. 13**

Ressignifique a sua história a sua história! “o valor dos pequenos passos”

**P. 14**



# Agenda



Reuniões da Diretoria CME em Janeiro



Anúncio Mulher Empreendedora 2021

## Atual diretoria

**Denise Araújo**  
PRESIDENTE

**Suely Margalho**  
1º VICE PRESIDENTE

**Kátia Regina Abou**  
2º VICE PRESIDENTE

**Nayana Cunha Lima**  
SECRETÁRIA

**Elizabeth Couto**  
SECRETÁRIA ADJUNTA

**Regina Villanova**  
DIRETORA FINANCEIRA E CONTÁBIL

**Nazaré Silva Pinon**  
DIRETORA FINANCEIRA E CONTÁBIL  
ADJUNTA

**Myrian Guimarães**  
DIRETORA DE PLANEJAMENTO E  
ESTRATÉGIA

**Ivanete Ferreira da Silva**  
DIRETORA ADJUNTA DE PLANEJAMENTO  
E ESTRATÉGIA

**Maria José Rodrigues Dias**  
DIRETORA EVENTOS SOCIAIS E  
EMPRESARIAIS

**Rita de Cassia de Oliveira**  
DIRETORA ADJUNTA DE EVENTOS  
SOCIAIS E EMPRESARIAIS

**Renata Gean Sade**  
DIRETORA DE MARKETING

**Vania Maria A. Moreira Oliveira**  
DIRETORA ADJUNTA DE MARKETING

**Rebeca Barbosa Lucas**  
DIRETORA DE CAPACITAÇÃO E  
DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

**Roseli Lopes Dias**  
DIRETORA ADJUNTA DE CAPACITAÇÃO  
E DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

**Ana Rosa Moreira Ferreira**  
DIRETORA DE RESPONSABILIDADE  
SOCIAL E AÇÕES CULTURAIS

**Flavia Fonseca Leal Rayol**  
DIRETORA ADJUNTA DE  
RESPONSABILIDADE SOCIAL E AÇÕES  
CULTURAIS

**Francisca Monteiro Uchôa**  
DIRETORA DE RELAÇÕES  
INSTITUCIONAIS

**Izabela Araújo**  
DIRETORA ADJUNTA DE RELAÇÕES  
INSTITUCIONAIS

**Mayanna Beckman**  
DIRETORA DE NEGÓCIOS

**Walda Cardoso**  
DIRETORA ADJUNTA DE NEGÓCIOS



ATUALIDADE

## DESMISTIFICANDO O SEGMENTO DE CORRETORES DE SEGUROS PARAENSE

O mercado de seguros mudou muito com o impacto provocado pela Covid - 19, o comportamento do consumidor, afetou a saúde da população, mas também toda a economia mundial. O isolamento social, o desemprego e a quebra de muitas empresas, tudo isso aconteceu numa velocidade espantosa. A pandemia comprovou o quanto somos vulneráveis.

Além do impacto na economia, o que chamou a atenção foi a mudança dos hábitos consumidores, atualmente 63% dos consumidores valorizam mais o apoio financeiro em casos de problemas de saúde, 60% está mais preocupado em preservar a renda e 23% planeja fazer um seguro de vida e tudo fruto direto dos acontecimentos recentes a saúde, o efeito precaucional aumentou maior interesse em coberturas diretamente correlacionadas à proteção de patrimônios, seguro saúde e seguro de vida. Revelando a oportunidade e a impotência de proteger bens e pessoas, para o mercado dar a importância de se planejar financeiramente e se preparar para o amanhã.

Observando o setor de serviços da economia, o mercado de seguros tem sido um dos segmentos mais necessários e demandados ao longo da pandemia, nos diversos ramos. Nunca se falou tanto sobre seguros sua importância, pensar no futuro, na proteção familiar e no bem – estar.

Assim, ao ser eleita a primeira mulher Presidente do Sindicato de Corretores do Estado do Pará - SINCOR Pará é motivo de muito orgulho, responsabilidade é um grande desafio em minha carreira. Esse é um momento histórico e cultural em nosso mercado, tendo o nosso sindicato 37 anos e sempre liderado por homens.

Há um crescimento da presença em cargos de liderança no mercado segurador, é notório que as mulheres estão recebendo mais oportunidades de assumir papéis de líderes. No mercado de seguros não é diferente, a participação da mulher se tornou significativa, diria inspiradora na imensa capacidade de superar desafios no mercado de seguros.

Sendo uma profissional de multifacetada, capaz de desempenhar várias funções, líder convicta e com um visão diferenciada, habilidades e inteligência emocional para motivar e influenciar positivamente pessoas, mas sempre mantendo firme ao propósito.

É um momento de ascensão para todas nós mulheres, hora de voar, quando uma mulher cresce, todas crescem juntas e o seguro é o melhor instrumento mitigador de perdas e garantidor do futuro.



## Margarete Braga

Presidente eleita do SINCOR PARÁ e  
Diretora da Macedo Braga Corretora de Seguros



# Esse espaço pode ser seu!

Use a newsletter Conexão Feminina  
para divulgar o seu negócio



Clique aqui para fazer  
uma cotação via Whatsapp







RH CONECTADO

## 3 DICAS PARA FAZER O RECRUTAMENTO E SELEÇÃO DA SUA EMPRESA

Nesses anos como Analista de RH, o que eu mais escuto é: "meu colaborador não está dando resultado, não está engajado, não está funcionando aqui". E uma das primeiras perguntas que eu faço é: como ele foi contratado?

O processo de recrutamento e seleção é sem dúvidas um dos mais importantes dentro da empresa. É o responsável por atrair e selecionar os profissionais que tem mais afinidade com a empresa e com a vaga.

O que é muito comum acontecer: o gestor está precisando demais e com urgência de alguém para preenchimento de tal vaga, pede indicação do irmão da prima do colega do funcionário e aquela pessoa indicada não tem perfil nenhum para compor o quadro daquela empresa. Resultado: desestruturação do departamento, custos à empresa e insatisfação dos colegas e clientes.

Tem 3 coisas simples que o gestor pode fazer para melhorar o recrutamento e seleção da empresa:

### < Todas as notas



- **Missão, visão e valores:** pode parecer algo muito simples, mas a sua empresa possui esses três tópicos? Esses princípios essenciais ajudam a definir a direção estratégica, além de guiar as contratações para colaboradores que estejam alinhados com os objetivos e pensamentos da empresa, diminuindo o turnover e a instabilidade de pessoal. **Os colaboradores precisam entender o propósito da companhia e como eles podem ajudá-la a chegar em seu objetivo.** Contrate colaboradores que se encaixem nesses princípios. Certifique-se que a cultura organizacional seja baseada nisso;
- **Entenda a demanda do seu negócio:** há demanda suficiente para a contratação de novos funcionários? Há prospecção de novos negócios? Tem planejamento estratégico para crescer? Se você tem tudo isso bem alinhado, será mais fácil prever novas contratações e fazer um planejamento adequado para elas. Não seja como o bombeiro e deixe para apagar o fogo com a chama alta. Faça um trabalho de prevenção contra os incêndios;
- **Demore para contratar, mas seja rápido em demitir:** a cultura organizacional se baseia praticamente nisso: o que a empresa está disposta a tolerar do funcionário e como ele chega na empresa. Processos seletivos geralmente são mais demorados, justamente para testar o real engajamento dos candidatos. Na hora de contratar, todos querem ser contratados, mas na hora de desempenhar funções, são poucos os que realmente o fazem. Entenda que o funcionário que é muito tolerado em suas falhas, dá precedentes a outros para fazerem o mesmo, desestabilizando assim a organização.



## Helena Cavalléro

Analista de Recursos Humanos da  
Cavalléro Treinamentos

# É HORA DE PENSAR NO IMPOSTO DE RENDA!



Inicia o ano e já temos que pensar nas obrigações tributárias que nos esperam, IPTU, TLPL, ISS e o famoso Imposto de Renda. A partir de 01/03 começarão as entregas das declarações de imposto de renda referente a período de 01/01 a 31/12/2021. Mas quem deve declarar? São obrigados a declarar:

- ✓ Quem recebeu rendimentos tributáveis em 2021 em valores superiores a R\$ 28.559,70;
- ✓ Ganhou mais de R\$ 40 mil em rendimentos isentos, não tributáveis ou tributados na fonte;
- ✓ Pessoas que tiveram, em algum mês do ano a ser declarado, um lucro de capital na venda de bens ou efetuaram operações na Bolsa de Valores;
- ✓ Quem escolheu pela isenção de imposto na venda de um imóvel residencial para comprar outro no período de 180 dias;
- ✓ Quem até o último dia do ano a ser declarado, possuía bem totalizando mais de R\$300 mil;
- ✓ Pessoas que atingiram receita bruta superior a R\$142.798,50 em atividades rurais;
- ✓ Cidadãos que passaram a residir no Brasil em qualquer mês do ano a ser declarado;
- ✓ Pessoas que receberam auxílio emergencial para enfrentamento da pandemia, em qualquer valor, e também tiveram outros faturamentos tributáveis com valor anual superior a R\$22.847,76.

É importante que o contribuinte pense em seu imposto de renda não somente agora no momento de declarar, mas sim durante todo o ano em curso. Em seguida, algumas dicas para estar bem preparado e não sofrer com a “mordida do leão”.

Guarde todos os comprovantes de pagamentos de despesas com saúde em clínicas e hospitais, médicos, dentistas, fisioterapeutas, fonoaudiólogos, psicólogos e terapeutas ocupacionais, seus e de seus dependentes. Valem gastos feitos do Brasil e no exterior.

As despesas com instrução do contribuinte e de seus dependentes também são importantes deduções. Mas atenção, só valem as despesas com ensino técnico, fundamental, médio, superior, pós-graduação, mestrado e doutorado. Não são passíveis de dedução as despesas com material escolar, livros didáticos e cursos extracurriculares, como por exemplo, as escolas de línguas.

Importante observar quem não é qualquer pessoa que pode ser declarada como seu dependente, mesmo que ela dependa financeiramente de você.

Podem ser dependentes, para efeito do imposto sobre a renda:

- ✓ Companheiro(a) com quem o contribuinte tenha filho ou viva há mais de 5 anos, ou cônjuge;
- ✓ Filho(a) ou enteado(a), até 21 anos de idade, ou, em qualquer idade, quando incapacitado física ou mentalmente para o trabalho;
- ✓ Filho(a) ou enteado(a), se ainda estiverem cursando estabelecimento de ensino superior ou escola técnica de segundo grau, até 24 anos de idade;
- ✓ Irmão(ã), neto(a) ou bisneto(a), sem arrimo dos pais, de quem o contribuinte detenha a guarda judicial, até 21 anos, ou em qualquer idade, quando incapacitado física ou mentalmente para o trabalho;
- ✓ Irmão(ã), neto(a) ou bisneto(a), sem arrimo dos pais, com idade de 21 anos até 24 anos, se ainda estiver cursando estabelecimento de ensino superior ou escola técnica de segundo grau, desde que o contribuinte tenha detido sua guarda judicial até os 21 anos;
- ✓ Pais, avós e bisavós que tenham recebido rendimentos, tributáveis ou não, até o limite de isenção do imposto;
- ✓ Menor pobre até 21 anos que o contribuinte crie e eduque e de quem detenha a guarda judicial;
- ✓ Pessoa absolutamente incapaz, da qual o contribuinte seja tutor ou curador.



Ao profissional que obtém renda com trabalho não assalariado é facultado a dedução das despesas de custeio, isto é, aquelas necessárias à percepção da receita e à manutenção da fonte produtora, através da escrituração do Livro Caixa.

Para aqueles que fazem aplicação em Bolsa de Valores é necessário ter as notas de corretagem e extratos de IR enviadas pelas corretoras onde negociação é feita, assim como os DARFs de pagamento de IR s/ ganhos de Renda Variável.

Outra estratégia interessante seria optar pela contribuição a uma entidade de Previdência Privada do tipo PGBL, onde o contribuinte pode deduzir até o limite de 12% de sua renda tributável, mas só é indicado para quem entrega a declaração completa. No entanto, é importante observar que não este tipo de contribuição gera uma dedução, mas no momento do resgate haverá um acerto de contas com o Leão.

Esses são alguns pontos importantes a observar para sua declaração de imposto de renda. Sim! São muitas variáveis a serem observadas. Para um melhor planejamento procure um Contador. Ele é o profissional que poderá indicar qual o melhor caminho a seguir de acordo com sua realidade.



## Paula de Paula

CEO da FINACON

Contadora, Especialista em Gestão Tributária

## SEGURO DE VIDA E UM SÉRIE DE BENEFÍCIOS:

- DESCONTO DE ATÉ 50% EM CONSULTAS E EXAMES MÉDICOS; (1)
- 09 CONSULTAS MÉDICAS/ODONTOLÓGICAS PAGAS PELA ASPEB; (1)
- CRÉDITO EM SUPERMERCADOS, FARMÁCIAS E DEPÓSITOS DE GÁS; (2)
- ASSISTÊNCIA FUNERAL E MUITO MAIS. (3)

 (91) 4009-7600  (91) 4009-7602

### OBSERVAÇÕES

1) OS CONVÊNIOS DE SAÚDE E ODONTOLÓGICOS SÃO OFERTADOS SOB LIMITES E CONDIÇÕES PRÉ-ESTABELECIDAS E NÃO SE VINCULAM A OPERADORAS E/OU PLANOS DE SAÚDE, EXCLUINDO-SE ATENDIMENTOS MÉDICO/HOSPITALARES SOB A RESPONSABILIDADE DA ASPEB MESMO QUE DELES DECORRENTES. 2) SERVIÇOS PRESTADOS POR EMPRESAS E/OU PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS POR FORÇA DE CONVÊNIO COM A ASPEB, PODENDO SER SUSPENSOS OU SUBSTITUÍDOS POR CIRCUNSTÂNCIAS COMERCIAIS QUE INABILIZEM SUA MANUTENÇÃO. 3) O SERVIÇO DE ASSISTÊNCIA FUNERAL É VÁLIDO PARA SEGURADO, CÔNJUGE E FILHOS DE ATÉ 21 ANOS.



30 ANOS



MERCADO

## LINGERIE: MERCADO CRESCENTE DA MODA INTIMA

O mercado de lingerie expandiu com evolução para o que conhecemos hoje com tendências de moda íntima feminina, pois com o aumento do número de mulheres no mercado de trabalho tende-se à ampliação do poder de compra de um público feminino mais consciente e exigente, pois as lingoerics deixam de ficar escondidas sob as roupas para dar charme um especial ao look ou até mesmo como peças versáteis, com uso tanto por dentro quanto por fora da roupa, como uma outwear, visto que deve ser algo que as mulheres comprem e usem para si mesmas que as fazem parecer e se sentir tão bem quanto merecem.

De acordo com informações do Sebrae, o mercado movimenta em torno de 30 bilhões de reais por ano em todo o mundo. Especificamente o da moda íntima, de acordo com dados do IEMI (Instituto de Estudos e Marketing Industrial), cerca de 3,6 bilhões de reais anualmente, e assim o segmento tem atraído muitas pessoas: tanto as revendedoras - que veem nele a oportunidade de realizar o sonho de ter o próprio negócio - quanto as consumidoras dessas peças.

Mas, conforme cenários da economia, o último semestre de 2020 revelou uma crescente, onde cerca de 7,3 milhões de brasileiros compraram pela primeira vez na internet e o mercado da moda íntima, a partir de 2021, com os e-commerce's, empresas, lojas e indústrias da moda íntima precisaram se familiarizar com o mercado tecnológico direcionando cada vez mais suas estratégias, pois nesta nova era, quem tem autoridade no mercado on-line, consegue demonstrar crescimento e resultados expressivos e se manter competitivo ganhando peso na decisão de compra em relação aos outros tipos de comércios, considerando que a tecnologia do setor está inovando o tempo todo, o que facilita a fabricação e o comércio de lingoerics na sua totalidade.

Para algumas mulheres, a peça ideal precisa valorizar as curvas do corpo fazendo se sentirem bem, porque, no fim das contas, vestir uma lingerie é um exercício de autoestima e valorização da diversidade e conforto ou até mesmo por acreditar que a lingerie como um ícone da moda seja um instrumento de empoderamento feminino por significar feminilidade, elegância ou sensualidade para inspiração de mulheres em todo o mundo.

Assim, diversas vantagens para empreender neste nicho de mercado como a flexibilidade com os horários e ainda ter todos os lucros e retornos sobre a sua própria mão de obra são só algumas delas, pois não há como negar que se tornar independente financeiramente trabalhando por conta própria é um sonho e conquista para toda Mulher. Mas para que esse sonho seja sustentável e próspero, o foco e conhecimento irão determinar o seu sucesso e, para isso, faz-se necessário um Plano Estruturado de Negócio. Ter ainda os conhecimentos de gestão como:

- ✓ *Comunicação clara e eficiente;*
- ✓ *Alinhar os processos de compras;*
- ✓ *Precificar mercadorias;*
- ✓ *Diferenciar mark-up e margem de lucro;*
- ✓ *Negociar e ter bom relacionamento com os fornecedores;*
- ✓ *Considerar a relação custo-benefício;*
- ✓ *Conhecer as melhores formas de pagamento para compras on-line*
- ✓ *Dar feedback.*

Estudos comprovam que, quando você sente o seu melhor, faz o seu melhor e está no seu melhor, as pessoas naturalmente gravitam para você e a confiança no que você está vestindo não apenas faz você se sentir bem, mas também atrai pessoas que apreciam essas qualidades.



## **Suely Margalho**

Administradora Especialista em Gestão Empresarial, Master Coach Business e Analista de Perfil Comportamental

# MARKETING DE CONTEÚDO: PLANEJAMENTO PARA AS MÍDIAS DIGITAIS



No mundo dos negócios digitais vivemos a era dos comunicadores. A presença e o posicionamento nos canais de divulgação do seu negócio se fazem cada vez mais importantes e necessários. Deve-se utilizar as mídias digitais como vitrine do seu negócio para despertar desejo e atender as necessidades do seu público. A fim de proporcionar a melhor experiência para o seu cliente, o empreendedor deve ter clareza sobre os seus diferenciais, ter uma personalidade de marca e saber construir um posicionamento único que potencializará o poder de convicção.

O Marketing de Conteúdo consiste na estratégia com o foco na criação, publicação e promoção de conteúdo personalizado para o seu cliente, além de gerar maior interação com sua audiência. O empreendedor necessita desenvolver a habilidade de criar conteúdo de valor ou deverá delegar a atividade para profissional ou empresa especializada no ramo a fim de planejar, organizar e produzir conteúdo direcionado ao seu público. Isso deve fazer parte da rotina do seu negócio. Para gerar autoridade à marca, ele deve atentar também, além do planejamento do conteúdo, a agregar valor ao público e apresentar conteúdo de qualidade.

Oportunamente, destacamos **04 passos** para o planejamento e produção de conteúdo que pode ser aplicado a qualquer tipo de negócio. São eles: **pesquisa de mercado; elaboração de textos e legendas; criação de design / arte; criação e organização de calendário editorial de publicações.** Em síntese, para criar conteúdo o empreendedor deverá ter clareza do seu nicho; definir o público que deseja atingir; criar uma linha editorial estratégica; construir um banco de ideias e imagens; definir o objetivo de cada publicação e estruturar todo o conteúdo em uma ferramenta de organização.

O empreendedor não precisa de condições perfeitas para criar o conteúdo. Precisa começar e focar no seu nicho. A produção de conteúdo é meio e não fim. É um meio para que a marca tenha mais visibilidade, construa um melhor relacionamento com cliente. Um dos maiores desafios na produção de conteúdo é manter a constância.



## Luciana Cativo

CEO da Empreenda+  
Bacharel em Administração (FAP) e Bacharel em Direito (FIBRA) Especialista em Gestão de Pessoas (FAP)



DE OLHO NA LEI

# EMPREGADO COM COVID NÃO ESTÁ DISPENSADO DE APRESENTAR ATESTADO MÉDICO

Devido ao novo pico de CoVid que estamos enfrentando e à uma alteração ocorrida na Lei nº. 605/49, muito se tem comentado e noticiado (erroneamente) que os empregados acometidos por CoVid não necessitariam apresentar atestado médico ao seu empregador e que bastaria ter a suspeita da doença para se isolar.

Tratam-se de interpretações equivocadas, pois o novo texto inserido na Lei acima mencionada diz exatamente, em seus Parágrafos 4º e 5º, que:

§ 4º Durante período de emergência em saúde pública decorrente da Covid-19, a imposição de isolamento dispensará o empregado da comprovação de doença por 7 (sete) dias.

§ 5º No caso de imposição de isolamento em razão da Covid-19, o trabalhador poderá apresentar como justificativa válida, no oitavo dia de afastamento, além do disposto neste artigo, documento de unidade de saúde do Sistema Único de Saúde (SUS) ou documento eletrônico regulamentado pelo Ministério da Saúde.

Portanto, não foi dispensada a apresentação do atestado médico à empresa, mas tão somente elas teceu-se o prazo para entrega do referido atestado, em razão da necessidade de isolamento após o diagnóstico. Assim, caso não tenha como enviá-lo imediatamente ao empregador, o empregado pode apresentá-lo no 8º dia de afastamento.



## Caroline Oliveira Dias

Advogada e sócia fundadora do ODCA  
Advogados



## RESSIGNIFIQUE A SUA HISTÓRIA! “O VALOR DOS PEQUENOS PASSOS”



Você já ouviu falar em ressignificação? Não? Fica comigo nessa matéria! Sim? Maravilha! O seu olhar ficará ainda mais desperto. Quero lhe fazer um convite, para acessarmos suas forças internas e mobilizar práticas para transformar resoluções em realizações! Vem comigo!

Na 14ª edição, falamos sobre a importância de viver o hoje, para cultivarmos nossa paz interior. Ainda, mencionamos os 10 segredos, que lhe possibilitam viver com mais plenitude e bem estar. À partir dessa edição, vamos começar a desbravar cada segredo de forma individual, aprofundando os segredos para que você possa transbordar realizações e romper padrões indesejados.

Você já parou para pensar que, todos os anos, planejamos resoluções, traçamos metas à serem alcançadas em um novo ano, e na maioria das vezes não acontece o que havíamos planejado? Será que estamos com padrão repetitivo sabotador? Como nortear as nossas escolhas e evitar o efeito metástase em nossos planos, desencadeando uma série de frustrações? Quer saber mais? Acompanhe a matéria e, descubra o poder em dar os pequenos passos e alcançar com leveza, mais saúde, bem estar e realizações.

O que dizemos nem sempre é o que de fato gostaríamos de dizer. Ao transcrever nossas ideias em um papel, buscamos evitar que as ideias nos escapem. Talvez uma tentativa de acreditar, que nossos desejos ao serem transcritos podem ser realizados. Acontece que planejar não é o mesmo que realizar, existem métodos que podem lhe auxiliar a ser mais autêntico em seus planejamentos e metas.

Ao refletir conscientemente sobre aquilo que você quer, você começa a dar passos firmes em pequenos movimentos, clarificando as etapas desse processo, apreciando ainda mais a sua jornada.

No início da matéria, lhe fora perguntado sobre o que é ressignificação. Aqui quero abrir um parêntese e falar brevemente sobre o processo de ressignificação e lhe ajudar, a compreender melhor como você pode transformar suas resoluções em realizações.

Ressignificar, de forma simples, tem haver em dar um novo significado a alguma situação, um evento e/ou experiência pelo qual você passou. É como se você pudesse alterar o filtro pelo qual você interpreta a situação e, sobre o que você escolhe fazer com seu comportamento diante do acontecido. Esse elemento pode nos ajudar a repensar em nossos caminhos e agir de forma coerente com o que transbordamos, que você de dentro para fora, algo que é essencial seu. Nesse sentido, já aprendemos que resignificar tem a ver com escolhas, e atribuir novos significados para seguir adiante.

Agora, podemos seguir adiante e conhecer alguns dos vilões que podem comprometer seus pequenos passos.

O primeiro deles é querer agradar todos! É querer pertencer, sem considerar quem você é. Traçar seu planejamento, baseado no que as pessoas em seu entorno, acreditam que pode ser melhor para você, pode ser uma armadilha. Me arrisco a dizer, que é um potencial sabotador na resolução. Aqui, você não revisita sua consciência para acessar verdadeiramente o que faz sentido para você. Sua mente acredita naquilo que sai genuinamente de dentro dela. Daí a importância como premissa investir em seu AUTOCONHECIMENTO.

O segundo vilão é não saber clarificar suas ideias. Não estruturar em fases seus projetos. Organizar em etapas. Traçar pequenos movimentos. Isso, faz com que você se desgaste tentando alcançar algo com efeito imediato. Acaba aumentando sua expectativa na mesma proporção que vem o resultado, sabotando seu potencial criativo de inclusive saber apreciar as pequenas conquistas.

E por não ter clarificados as informações necessárias de forma adequada, não estrutura um método de como conseguir alcançar seus planos. Talvez o exercício de pedir ajuda e buscar um método eficaz de como transcrever para o papel suas ideias e projetos, para que seja atingíveis possa nortear melhor as suas escolhas.

Que essa matéria, possa ser um despertar de consciência e lhe auxilie a começar caminhar, em pequenos passos, e passos firmes. Lhe espero na próxima edição. Um beijo em seu coração. Voe! É hora de deixar o casulo!



## **Erika Medeiros**

Escritora, Psicóloga, Psicanalista, Master Coach, Trainer e Empreendedora Social