



MAIS EMPATIA, *por favor*

Em um mercado cada vez mais dinâmico e desafiador, a liderança empática vem se consolidando como um dos principais diferenciais das empresas. Mais do que delegar tarefas ou cobrar resultados, líderes eficazes hoje são aqueles que sabem ouvir, compreender e inspirar suas equipes. A empatia cria vínculos de confiança e pertencimento, reduz conflitos e aumenta o engajamento coletivo.

“Líderes com empatia fazem mais do que apenas simpatizar com as pessoas ao seu redor: eles usam esse conhecimento para melhorar suas empresas de maneiras sutis, porém importantes”, afirma o psicólogo e autor do livro *Inteligência Emocional*, Daniel Goleman.

Gestores que valorizam o diálogo e reconhecem as individualidades de cada colaborador conseguem extrair o melhor de seus times e promover ambientes mais criativos e colaborativos. “O egoísmo, em todas as suas formas, destrói a empatia. Quando focamos apenas em nós mesmos, nosso mundo se contrai, mas quando voltamos a atenção aos outros, nosso mundo se expande”, complementa.

A escuta ativa e o olhar humano tornaram-se competências estratégicas, capazes de transformar culturas organizacionais e impulsionar resultados sustentáveis em um mundo que está em constante mudança.

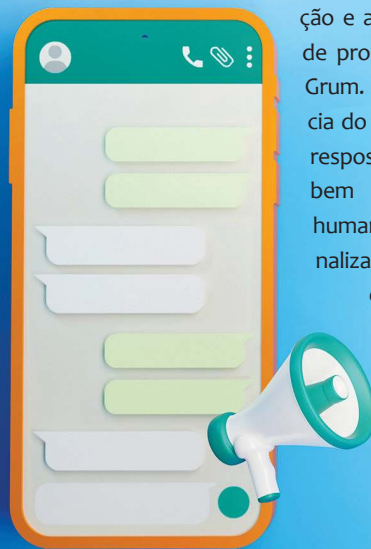
PARA OS 40+

O Summit Empreender 40+ movimentou Porto Alegre destacando o protagonismo e a força de profissionais acima dos 40 anos. Realizado no Teatro Bourbon Country, o evento marcou o lançamento nacional do movimento Empreender 40+, criado por Fábio Bernardi, Fabinho Vargas e Fernando Puhlmann, com o objetivo de valorizar a diversidade etária e promover novas oportunidades no mercado. A programação reuniu painéis, workshops e palestras com nomes como Pedro Janot, Jair Kobe, Tulio Milman e Alice Urbim. O encontro debateu inovação, carreira e reinvenção profissional, reforçando que experiência e maturidade são diferenciais competitivos e essenciais para um novo ciclo do empreendedorismo no país.



WhatsApp como ferramenta

O WhatsApp se tornou um dos principais canais de relacionamento entre marcas e consumidores, presente em 98% dos smartphones brasileiros, segundo a Wapikit. Mas o verdadeiro diferencial está em como usá-lo de forma inteligente. “O WhatsApp é um pilar na construção de relações sólidas entre empresas e clientes, pois une conveniência, personalização e agilidade”, afirma a gerente de produto da Pontaltech, Allanis Grum. Para aprimorar a experiência do cliente, a dica é investir em respostas rápidas, automações bem configuradas e linguagem humanizada. “Mensagens personalizadas, baseadas em histórico e comportamento, fortalecem vínculos e aumentam a confiança. Já comunicações genéricas ou excessivas podem gerar o efeito contrário”, defende a especialista.



FOTOS: ADOBE STOCK