

KARINE
CARRIJO

COMO POTENCIALIZAR O

MULHERÃO
DA P*RRÁ

QUE EXISTE EM VOCÊ.



**MULHERÃO
DA P*RRRA**

KARINE
CARRIJO

COMO POTENCIALIZAR O

MULHERÃO
DA P*RRRA

QUE EXISTE EM VOCÊ.



© 2019 Editora Novo Conceito
Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida
ou transmitida de qualquer modo ou por qualquer meio
sem a permissão por escrito da Editora.

1ª Impressão — 2019
Impressão e acabamento Eskenazi 140819

Produção editorial: Equipe Novo Conceito
Preparação: Carlos Villarruel
Revisão: Ana Paula Mello
Diagramação: Emap Produções

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Carrijo, Karine
Mulherão da p'rra / Karine Carrijo. -- Ribeirão Preto, SP : Novo Conceito
Editora, 2019.

ISBN 978-85-8163-883-6

1. Coaching 2. Empreendedorismo 3. Empreendedores 4. Empresários
– Histórias de vida 5. Mulheres nos negócios 6. Sucesso profissional I. Título

19-28804

CDD-338.0492

Índices para catálogo sistemático:

1. Mulheres de negócios : Empreendedorismo : Histórias de vida 338.0492
Maria Alice Ferreira – Bibliotecária – CRB-8/7964



Rua Dr. Hugo Fortes, 1885
Parque Industrial Lagoinha
14095-260 – Ribeirão Preto – SP
www.grupoeditorialnovoconceito.com.br

**PENSE COMO
UMA RAINHA. UMA
RAINHA NÃO TEM
MEDO DE FALHAR.
O FRACASSO É
APENAS MAIS
UM DEGRAU
PARA O SUCESSO.**

Oprah Winfrey

SUMÁRIO

- 10 * Mulherão da p*rra!
- 14 * Quem sou eu
- 24 * Do outro lado da rua
- 32 * E.L.A.
- 38 * Ninguém faz nada sozinho!
- 42 * Empreender é um desafio. Que bom!
- 48 * Empreendedor *versus* empresário
- 52 * Embalagem. Qual é a sua?
- 56 * O bambu chinês
- 64 * Liderar é uma arte
- 70 * Não tenha medo, não!
- 74 * Calma lá!
- 84 * Determine o seu ponto de partida
- 88 * A era da ansiedade
- 94 * Não tenha medo de largar o que não faz você feliz
- 102 * Inspiração
- 108 * A era do coach
- 112 * Foco, foco, foco!
- 116 * Mude seus hábitos
- 122 * Casos da mentoria
- 130 * “Antes de empreender nos negócios, empreenda na vida”

**ESTEJA PRONTA
PARA LUTAR
PELOS SEUS
SONHOS. MESMO
QUE VOCÊ
PRECISE FAZER
ISSO SOZINHA.**

Anônimo

MULHERÃO DA P*RRÁ!

Você é um mulherão da p*rra ou se considera um mulherão da p*rra?

Vamos começar este livro pelo título.

Sei que ele, de certa forma, chama a atenção e faz uma boa parte das pessoas se sentir com vontade de abrir pelo menos uma página para ver do que se trata.

Calma! Essa não é uma ação de marketing. Nem uma pegadinha.

O que é um mulherão da p*rra, afinal?

Simples:

- uma mulher que se destaca
- uma mulher de posicionamento
- uma mulher de personalidade
- uma mulher que é feliz com ela mesma
- uma mulher que ama o próprio corpo (e isso não tem nada a ver com a forma que ele tem, pois ela se acha linda de todo jeito!)

De uns tempos para cá, tenho ouvido muito isto:

“Eu sou um mulherão da p*rra”

“Nossa, ela é um mulherão da p*rra”

Fiquei desnorteadada quando escutei a primeira vez.

Hein?

Quer uma notícia boa?

Se você pegou este livro e deu uma breve folheada, parabéns: você tem enormes chances de ser UM MULHERÃO DA P*RRÁ!

MULHERÃO DA P*RRÁ

Ou está a um passo de ser.

E se você não se acha assim, tudo bem.

Neste livro, você vai descobrir como desenterrar o mulherão da p*rra que há dentro de você.

Mulherões da p*rra não nascem prontos. Descubrem-se!

Ser um mulherão da p*rra é sorrir quando há vontade de sorrir. É acordar às 6 horas e liderar com firmeza as missões do dia. É ter controle das emoções e dos comportamentos.

Mas lembre-se: até um mulherão da p*rra tem seus dias ruins. Temos traumas, ansiedades, medos!

E sabe o que a torna um mulherão da p*rra? É pegar todos os sentimentos e não transformá-los em frustrações, mas em expectativas.

Rompa todo tipo de trauma e trace objetivos. Sempre digo:

O SEU BLOQUEIO pode ser o seu PROPÓSITO!

Deixe de ser vítima e passe a ser a protagonista da própria vida!

Ah, e se há homens que se incomodam com um mulherão da p*rra?

Não se preocupe. O convívio com mulheres que se destacam é apaixonante! Para lidar com mulherões da p*rra, você precisa ser um parceiro (ou parceira) da p*rra.

Este é um livro em que todos são bem-vindos!

Boa leitura!

**QUEM OLHA
PARA FORA,
SONHA; QUEM
OLHA PARA
DENTRO,
ACORDA.**

Carl Gustav Jung

QUEM SOU EU

Meu nome é Karine e tenho 23 anos. Talvez você se pergunte:

“O que uma menina de 23 anos tem para passar para outras pessoas?”.

É normal. Estou acostumada a ouvir ou entreouvir quase diariamente esse tipo de pergunta. Muitas vezes, nem é na minha frente, mas aprendi a não dar bola.

Começo este livro contando a minha história de vida que não é muito diferente de muitos e muitos brasileiros comuns. Sou filha de pais separados, e foi justamente esse rompimento que causou o primeiro e grande impacto na minha vida.

Em qualquer conflito que tiver na sua vida, você terá dois caminhos para seguir. É quase óbvio, mas há obviedades que precisam ser ditas e repisadas com frequência. A decisão é sua. Se um pai é alcoólatra e tem dois filhos, a história geralmente se repete. Vou contar dois casos que conheço: um dos filhos não bebe com a seguinte justificativa: “Meu pai bebe”. O outro é alcoólatra com a mesma desculpa, só que com a ideia oposta: “Porque meu pai bebe”. Trata-se de um caso básico e comum para exemplificar que depende de você pegar a condição que tem na sua vida e fazer disso algo bom ou ruim.

Foi assim que peguei para minha vida algo bom.

Saí da minha zona de conforto mais cedo que o comum, justamente porque eu sofria o que a maioria das crianças de pais separados sofre: a angústia de não saber se vai ficar com a mãe ou o pai. Decidi não ficar com ninguém.

Aos 18 anos, fui morar sozinha. Bem, em termos financeiros, eu não tinha uma situação legal para viver. Meus pais nunca apoiaram minha saída e sempre disseram que, se um dia eu saísse de casa, iria ser por

conta própria. Saí de casa, estava bem no início da faculdade e precisava de uma renda. Comecei a comprar roupas na região onde moro, em Goiânia, e passei a vender online em uma época em que as vendas online não eram fortes.

Criei uma página no Facebook, a “Karine Carrijo Showroom”, e...

Afundi a loja em quatro meses.

Não consegui me desapegar das roupas!! Coisa de adolescente? Pode ser, mas afundi meu negócio porque queria ficar com TODAS as roupas para mim. Era uma tentação. Eu não tinha nenhum conceito básico de administração e escutava o que me falavam: por ser dona de uma loja de roupa, eu tinha de andar bem-vestida. Precisava usar roupas bonitas e ter muita opção. Já sacou o resultado disso, né? Não tive lucro nenhum, só prejuízo. Eu tinha muita roupa no guarda-roupa e nenhum lucro.

Foi aí que deixei meu orgulho de lado, desisti de empreender e fui procurar emprego numa loja de shopping center. Bati de loja em loja com currículo na mão, sem indicação de ninguém. Meus pais não me apoiavam, queriam que eu apenas estudasse. Meu pai tem um escritório e sempre me dizia que eu poderia trabalhar com ele como assistente e secretária. Não quis trabalhar com meu pai, porque queria ser vitoriosa pelos meus próprios méritos (e, confesso, também coisa de adolescente revoltada com o divórcio dos pais).

Quer saber? Foi um dos maiores aprendizados que tive.

A realidade é que eu tinha um foco no shopping: desejava trabalhar numa famosa loja de jeans. Era uma marca que me inspirava. Por sorte, eles estavam contratando. Só soube depois, aliás. Bati na loja com o currículo numa quinta-feira e, no dia seguinte, iniciei o processo seletivo. Foi rápido. Havia dez pessoas na seleção para uma vaga. Fui para final com mais uma menina, estudante de moda. Ela entendia muito da marca, mas sabia pouco da arte da venda (essa parte soube depois pelo RH). No fim, consegui a vaga. Eles acharam que, de alguma forma, eu iria contribuir mais.

Logo nos primeiros dias de emprego, passei a observar e me aproximar da gerente da loja para entender mais de todos os processos: como ela contratava, como auxiliava os funcionários e a organização do estoque. Sonhava em ter, em médio prazo, minha própria loja de roupa (sim, ainda tinha na cabeça a ideia de reerguer minha marca). Por isso, tudo

era aprendizado. Analisava muito o atendimento, como as vendedoras tratavam os clientes, como os caixas funcionavam. Não mexia no caixa, mas perguntava as coisas. Mostrava serviço porque queria entender o mecanismo de venda e ganhar a confiança da gerente. Enquanto a menina do caixa passava uma venda, eu observava minuciosamente como tudo funcionava. Foi uma experiência muito legal. Sabia que era importante aprender processos e atendimento, além do principal: eu precisava ser “mandada” para, um dia, mandar, chefiar, gerir uma equipe.

Nos tempos da “Karine Carrijo Showroom”, havia uma menina que me ajudava com a comunicação – basicamente era responder ao WhatsApp, Facebook, mas eu morria de vergonha de falar para ela como eu queria que as coisas funcionassem, porque nunca ninguém me disse ou me ensinou como eu deveria falar com ela. Ficava ruim para as duas, porque eu não sabia passar serviço, não tinha coragem de mandar embora. Era muito insegura. No shopping, aprendi isso e mais.

Analisando as vendedoras, percebi um comportamento frequente, diário, que acontece em todas as lojas brasileiras (e nas estrangeiras também), sejam elas populares ou de luxo:

Quando um cliente busca um produto, especialmente roupa, e avisa, no fim, que não vai comprar, o vendedor se desmobiliza e não leva o cliente até a porta. Em muitos casos, até dobra a roupa na frente dele.

Resolvi fazer o oposto disso: se o cliente entrava e não achava a calça ou a numeração, eu o levava até a porta e perguntava:

“Posso ligar quando chegar?”

Pegava o telefone da pessoa e guardava nos meus contatos. **Criava assim um vínculo e uma fidelidade com o cliente.** Normalmente, as pessoas odeiam ligação. Eu, pelo menos, detesto. Mas, quando se cria um vínculo, as pessoas relevam e se sentem prestigiadas.

Levei essa minha observação para a gerente, num dia em que ela me perguntou se eu estava gostando de ser vendedora. Disse que sim, comentei que havia reparado que alguns dos vendedores eram bons, mas não fidelizavam os clientes que não compravam. Afinal, pode-se não comprar naquele dia, mas sim na semana ou no mês seguinte. E era preciso que nós fôssemos lembrados pela excelência de nosso atendimento, pois, do contrário, a loja da frente ou do lado seria mais lembrada que nós.

A realidade é que há, em todos os empregos, profissionais excepcionais, com garra e vontade de vender e impulsionar uma empresa. E há aqueles acomodados que só querem ganhar o salário do mês. Ela perguntou quem eram as pessoas, respondi que era só reparar no dia a dia.

Com essa conversa, a gerente começou a me ouvir mais e achou importante a “teoria do atendimento”. Levou a ideia para a central da marca em São Paulo. Graças à relação que passei a ter com a gerente, ela me deixou livre para sugerir mais. Ela era exigente: quando chegava à loja e percebia uma orelhinha da calça dobrada para fora, ia até lá e puxava – independentemente da possibilidade de todas caírem, não estava nem aí. As pessoas tinham medo dela. Quando estava na loja, todo mundo ficava sério. Quando saía, virava uma algazarra. Nunca achei legal. É igual ao sexteto das Tartarugas Ninjas: sempre haverá um que terá que cuidar dos outros cinco. Na loja, também havia seis pessoas, mas comecei a me tornar a líder delas, com o aval da gerente. Ela me delegou essa função com poucas semanas no trabalho. Ela queria que eu fosse uma espécie de braço direito dela, dando minha visão de tudo. Até que, numa manhã, disse que eu estava pronta para operar o caixa da loja. Eu sabia que trabalhar no caixa significava um salário melhor; além disso, eu teria como missão gerenciar melhor a equipe. Posterguei esse convite, porque não me sentia preparada. Ora, eu não conhecia tecido, nem jeans, nem outras coisas básicas de moda. Foi aí que decidi ir a São Paulo fazer um curso. Pedi uma semana de folga na loja, e eles me deram.

Em São Paulo, fiz o curso de personal stylist na Belas Artes e, ao finalizar, saí decidida a empreender. Mesmo me dando bem na loja, era hora de alçar outros voos. Cheguei a Goiânia e pedi demissão.

No mesmo dia, criei um blog. Estava certa de que precisava trabalhar com roupas, embora não tivesse condições financeiras para investir pesado, nem abrir uma loja física, muito menos ter funcionário.

Estava com 18 anos, já morava sozinha, tinha minhas despesas, mas estava desempregada por opção – afinal, pedi as contas da loja. Numa quarta-feira à tarde, me deu um estalo: e se eu organizasse um evento para chamar a atenção do público em geral e também de possíveis patrocinadores e parceiros (as lojas de roupa) em Goiânia? Fui até a porta de uma conhecida boate e pedi para falar com o dono.

O “não” eu já tinha.

Precisava virar o “sim”.

Por sorte, ele estava lá. Soube disso porque a secretária dele havia estudado comigo. Coincidência? Destino? Às vezes, acho que Deus encaminha muitas coisas para mim. Ela se surpreendeu comigo lá. “Ué, você aqui?” Respondi: “Sim, vim fazer uma proposta de negócio para o dono daqui. Gostaria de falar com ele!”. Audaciosa eu? Imagine!

“Quero propor uma coisa: preciso do seu espaço para fazer um evento. Vou encher a casa com um público muito legal, colocar umas 200 pessoas, e você lucra com o bar, porque será em uma terça-feira, dia em que você não abre a casa.”

Foi assim, na lata, que vendi minha ideia. Na hora, ele ficou resistente, porque em Goiânia não era usual fazer parcerias. Ele cobrava, em média, 15 mil reais para alugar a casa. Eu disse que faria divulgação, levaria influenciadores digitais, pagaria assessoria de imprensa que divulgaria também o lugar. Só queria o espaço. Na segunda-feira, cinco dias depois, ele me ligou. Pediu que voltasse lá. Topou o acordo.

Vibre e fiz uma corrida contra o tempo. Tinha de levantar uma festa em duas semanas. Fui a uma região de comércio popular, uma espécie de Rua 25 de Março em São Paulo, e pedi roupas emprestadas para determinada loja. “Preciso de roupa para um sorteio. Vai aparecer neste, neste e neste Instagram”, falei. Na época, Instagram nem era tão popular e não tinha audiência tão cativa. Muito pensaram: “Essa menina é doida. Como quer que eu dê uma roupa?”. Veja como as coisas mudam: hoje, poucos anos após esses pedidos, sei que eles até dão roupa só para alguém com mais influência postar. Para bombar meu blog e a festa, fui atrás de tudo. Consegui levantar de graça, tudo mesmo: roupa, sapato, salão, maquiagem e convidados. Como o público que eu queria atingir eram as lojas, visando às futuras parcerias com elas, só convidei os proprietários. Meu objetivo era que eles me dessem roupa e me pagassem para eu poder postar a roupa deles, além de falar como usar a roupa, como elas combinam, tudo baseado no curso feito em São Paulo.

A festa lotou. Foi um sucesso! Goiânia em peso soube. Havia umas 50 pessoas de penetra. O dono da boate ficou tão surpreso com a repercussão do evento que me chamou para trabalhar lá. Pensei: “Se nada der certo, pelo menos emprego na boate vou ter”. Até então eu tinha dois mil

seguidores e acordei com dez mil! Todos que foram à festa postaram e me marcaram, e, desde então, minha presença nas redes sociais começou a ficar forte.

Mesmo com todo o barulho da festa e dos elogios que recebi pela organização, não me sentia realizada. A sensação era que eu fazia muito para os outros e pouco para mim. Não digo só no financeiro, mas também de reconhecimento. Acabei virando uma mera modelo das lojas. Ficava na “sombra” delas. Sentia que não havia alcançado o meu objetivo. Mais uma vez, dei um passo atrás. Parei de postar tanto no blog e fui procurar outro trabalho.

Parei na... política!

Pois é. Trabalhei durante dois anos como estagiária no gabinete de um deputado estadual fazendo serviços variados, como assessoria para ele. Essa oportunidade não caiu no meu colo sem querer. Pelo contrário. Como tudo na minha vida, bati à porta e fui atrás. Nunca tive vergonha. Sou daquelas que imprimem o currículo e saem entregando. Como fiz na boate, cheguei à Assembleia Legislativa e perguntei: “O deputado X está aí? Posso falar com ele?”. Eu já conhecia, de longe, o trabalho dele e o acompanhava pela TV e pelos comentários de pessoas próximas. Usei a mesma estratégia da boate com o deputado. Ele, por sorte, estava lá, e tive a chance de chegar a pedir-lhe uma oportunidade. Na Assembleia, é muito difícil conseguir emprego, mas fui chamada. Sou atrevida. Estar ali foi um grande aprendizado, como sempre: eu o via atuando, de terno, falando para imprensa, lidando com os funcionários, sendo atuante. Gostei da política porque trabalhei com ele que era acessível (a maioria na Assembleia não é). Como é médico, ele focava uma área e ajudava aqueles que pediam: de uma senhora que precisava de uma cirurgia a outros que estavam em emergência sem plano de saúde. Não estava ali por status. Talvez seja essa nova geração de políticos jovens (ele tinha, nessa época, 29 anos).

Eu queria ser igual. Queria ajudar as pessoas com a influência que eu começava a ter no blog. Tinha um bom número de seguidores no Instagram, mas não fazia nada para ajudar. Era apenas “conduzida” pela sociedade. Queria atrair todo mundo postando look do dia, xampu, batom, mas, no fundo, não atraía ninguém.

Pensei: “É isto que quero pra mim”, mas dentro de uma empresa.

O que posso fazer agora?

Eu não tinha um foco, um segmento específico. Fazia tudo e, ao mesmo tempo, não fazia nada. Na escola, fui diagnosticada com déficit de atenção, porque eu nunca conseguia focar uma coisa só. Por exemplo, se eu estava em uma aula de matemática e tinha que colocar um 4, de repente esse 4 já virava um desenho. Eu nunca conseguia focar uma coisa só. Diferentemente do deputado que focou a saúde, eu estava um tanto perdida nas minhas andanças nas redes. Um dia, cheguei para o deputado e falei: “Você poderia fazer uma campanha sobre animais”. Ele era o tipo de chefe que ouvia os estagiários. Como eu ajudava nos projetos de lei dele, porque fazia faculdade de direito, sugeri que fosse feito um investimento num projeto desse tipo, pois Goiânia é carente de projetos para animais. Por que não criamos um projeto de lei sobre vacinação, algo que envolva saúde e animal? Ele gostou da sugestão, e eu achei o máximo, me senti importante, porque criei algo que era relevante, aprovado por ele, uma demanda que a sociedade buscava. Soube tempos depois, quando não estava mais na política, que o projeto que ajudei a construir foi aprovado. Vibrei muito! Quem me acompanha sabe que sou mãe de duas fofuras, da raça buldogue francês, a Kilica e o Fulano.

Ao sair da Assembleia, muito por causa da carga horária da faculdade, queria criar algo que pudesse ajudar as pessoas.

Mas tive uma fase pessoal muito difícil na minha vida. Enfrentei uma depressão, entrei em estado crítico, engordei 20 quilos. Eu me sentia vazia, sem vontade de fazer as coisas. Acordava e não queria fazer nada.

Eu queria achar um propósito na vida.

Meus pais buzinavam no meu ouvido que eu deveria focar uma coisa só. Eles insistiam sempre que eu começava alguma coisa e não terminava. Falavam isso sem maldade, mas me afetava muito. Meu pai é contador, e minha mãe, advogada. Nunca quis trabalhar com eles. Eu me obrigava a fazer algo, pois sempre quis ter a aprovação deles. Tudo isso foi acarretando a minha depressão. Eu era criticada por sonhar muito alto. “Pare de viajar na maionese”, diziam todos os meus amigos. “Homem não fica com mulher que ganha dinheiro.” Você acha que apenas a sua avó ouvia coisas desse tipo? Esqueça. Ouvi isso em 2018. Eram algumas das coisas que ouvia pelos cantos de gente próxima a mim. Entrei em depressão porque me sentia frustrada, não sabia o que queria. Além disso, havia minha família e meus amigos me pressionando.

Estava na véspera do meu casamento. Minha profissão, naquele momento, era ser noiva. Só que parecia que eu estava organizando um funeral. Não estava no clima. Eu pensava: “E quando eu acordar no outro dia? Não serei mais noiva. O que vou fazer da vida?”.

No dia seguinte ao casamento, quando acordei, dito e feito. Pensei: “E agora? O fazer?”.

Meu casamento havia passado, e o que eu sabia fazer nos últimos tempos era... casamento! Entrei num curso no Senac para me tornar cerimonialista de eventos. Fiz dois casamentos, cobrei um valor baixíssimo para pegar experiência, mas, mais uma vez, vi que não tinha nascido para aquilo. Fiquei frustrada novamente.

Já tinha trabalhado com moda, política, redes sociais e até com cerimonial de casamento. Tudo isso com 22 anos. Passei por várias áreas, e nenhuma progredia. Eu não tinha mais coragem de chegar para os meus pais e dizer: “Vou trabalhar com tal coisa”. Eles não me levavam a sério. E, naquela fase, com razão: uma pessoa que começava, em um ano, várias coisas e não ficava em nada não tinha mais credibilidade. E isso acabava comigo.

Queria ser levada a sério, mas acho que nem eu me levava. Nesse período, minha depressão piorou, ajudada por remédios que tomei para emagrecer com muitos efeitos colaterais. No fundo do poço, fui encontrada pela minha sogra no meu banheiro, desmaiada, após uma convulsão. Terminei em um quarto de hospital.

Nessa fase bem conturbada, a minha rotina de treinos foi essencial para que eu conseguisse sair da depressão. Comecei a treinar assim que saí do hospital. Coloquei na cabeça que iria começar a malhar e me concentrei totalmente nisso. Eu tinha 15 mil seguidores no Instagram e quadrupleiquei esse número ao mostrar meus treinos, e também (isso funciona até hoje) o meu “antes” e “depois”. Eu não tinha negócio nenhum, não vendia nada, simplesmente postava a minha rotina. Com os números crescentes, comecei a fechar parceria com uma nutricionista. Estava vivendo para malhar sem gastar nada.

Casei aos 20 anos, estava quase 20 quilos acima do meu peso, tinha espinha nas costas e no braço inteiro de tanto que estava atacada. Nesse período, teve um marco importante que valorizei só depois de muito tempo: comecei a desenvolver meu lado criativo, mesmo com a depressão.

O que eu fazia? Dividia com as pessoas as minhas tristezas, escrevia sobre elas, falava delas! Ao postar, muitas mulheres começaram a se identificar comigo. Até hoje, nas minhas redes sociais, há pessoas que pedem para eu falar da minha depressão, mas não falo mais.

Sempre tive muita amizade com homens, desde menina. Nunca fui de ter muitas amigas mulheres. De certa forma, tinha um bloqueio com as mulheres, porque eu era muito julgada por elas – diferentemente da maioria, pensava em outras coisas e buscava outros objetivos. As mulheres eram sempre as que mais me julgavam.

Do meu bloqueio nasceu o meu propósito!