
E-BOOK

QUEM NÃO SE POSICIONA, OBEDECE

O que mulheres precisam aprender
para ocupar espaço de poder



Tabata Padovez

E-BOOK

QUEM NÃO SE
POSICIONA,
OBEDECE

O que mulheres precisam aprender
para ocupar espaço de poder

Tabata Padovez



Tabata Padovez

Eu não ensino mulheres a falarem melhor, ensino mulheres a não serem ignoradas. Ao longo da minha trajetória, trabalhando com marketing, branding e estratégia, percebi um padrão que se repete com mais frequência do que deveria: mulheres extremamente capacitadas, permanecendo invisíveis nos espaços onde decisões são tomadas. Foi a partir dessa leitura que direcionei todo o meu trabalho. Hoje, ajudo mulheres a transformarem comunicação em presença, presença em percepção, e percepção em autoridade.

Sumário

Capítulo 01 A ILUSÃO QUE MANTÉM MULHERES INVISÍVEIS	06
Capítulo 02 O JOGO QUE NINGUÉM TE EXPLICOU	08
Capítulo 03 OS ERROS SILENCIOSOS QUE DESTROEM SUA AUTORIDADE	10
Capítulo 04 PEQUENOS AJUSTES, GRANDES MUDANÇAS	13
Capítulo 05 ENTRE EDUCAÇÃO E SUBMISSÃO EXISTE UM LIMITE!	15
Capítulo 06 DIAGNÓSTICO DE AUTORIDADE	20
Capítulo 07 PRESENÇA NÃO SE IMPROVISA. SE SUSTENTA!	17

Introdução

Você não está sendo ignorada por falta de competência. Você está sendo ignorada porque o **mercado não percebe o seu valor.**

E isso acontece por um motivo simples: você não comunica posicionamento. Muitas mulheres trabalham muito.

Entregam muito.

Resolvem muito.

Mas continuam invisíveis. Não porque são menos capazes, mas porque aprenderam a executar e não a se posicionar.



**Competência sem
comunicação *não*
gera autoridade.
*Gera sobrecarga.***

CAPÍTULO 01
A ILUSÃO QUE MANTÉM
MULHERES INVISÍVEIS

Existe uma crença silenciosa que sustenta a estagnação de muitas mulheres: “Se eu fizer bem feito, vão reconhecer.”

Não vão!

O mercado não recompensa quem entrega mais, ele recompensa quem é percebido com mais valor.

E aqui está o problema:

Você foi ensinada a trabalhar.

Mas não foi ensinada a se posicionar.

Enquanto você entrega, outras pessoas ocupam espaço.

E no mercado, existe uma regra simples:

**Quem ocupa o
espaço de fala,
ocupa o *espaço*
*de poder!***

CAPÍTULO 02
O **JOGO** QUE NINGUÉM
TE EXPLICOU

O mercado não avalia apenas competência.
Ele avalia percepção.
E percepção não é justa.
Ela é construída.

Muitas vezes, antes mesmo de você
terminar de falar, surgem dúvidas:

“Será que ela dá conta?”

“Ela tem filhos.”

“Ela aguenta a pressão?”

Isso não tem relação com sua capacidade.


Tem relação com percepção de força.

E percepção de força não nasce do que você
sente.

Nasce do que você comunica.

Por isso posicionamento não é autoestima.

É sobrevivência profissional.

 **O mercado não
reage ao que você
sente. Reage ao
que *você sustenta.***

CAPÍTULO 03
OS ERROS SILENCIOSOS
QUE **DESTROEM SUA**
AUTORIDADE

Autoridade não se perde em grandes erros.
Se perde em pequenos padrões repetidos.

Você começa a falar.
Alguém te interrompe.
E você se cala.

Naquele momento:
Sua fala é interrompida.
Sua ideia desaparece.
Sua autoridade diminui.
E não é sobre a interrupção.

É sobre o que você faz depois dela.
Quando você não retoma a palavra, você
ensina ao ambiente:

“Minha fala
é opcional.”

Outro erro silencioso:
ser simpática demais.
Educação é importante.

Mas quando mal interpretada, vira
permissão de acesso.

E existe ainda o mais perigoso:
linguagem fraca.

“Eu acho...”

“Talvez...”

“Não sei se estou certa...”

Essas expressões parecem educadas, mas
no ambiente profissional, enfraquecem sua
autoridade.

“ Autoridade não é só
o que você sabe.
É como você
***sustenta o que
sabe.***

CAPÍTULO 04
PEQUENOS AJUSTES,
GRANDES MUDANÇAS

Autoridade não nasce em grandes discursos.
Nasce em pequenos ajustes. O primeiro deles: tom de voz.

Manter estabilidade do início ao fim transmite segurança.

O segundo: estrutura da fala.

Troque:

“Entendeu?”

Por:

“Consegui ser clara nesse ponto?”

Parece detalhe.

Mas muda completamente a dinâmica.

Outro ponto estratégico:

finalize sua fala com uma pergunta.

Isso faz duas coisas:

- mantém o diálogo
- posiciona você como condutora da conversa

“
Comunicação estratégica
não é falar mais.
É **conduzir melhor.**

CAPÍTULO 05

ENTRE EDUCAÇÃO E
SUBMISSÃO EXISTE
UM LIMITE!

Muitas mulheres foram ensinadas a ouvir primeiro e falar depois. Isso é *educação*. Mas existe um ponto em que isso deixa de ser virtude e passa a ser submissão.

Educação é respeito.

Submissão é recuar diante do desrespeito.

Outro erro comum:

acreditar que para ser ouvida, precisa ser agressiva.

Não precisa.

Agressividade é descontrole.

Firmeza é clareza sustentada.

E existe um detalhe poderoso: a elegância, quando bem usada, desmonta o confronto sem perder autoridade.



Firmeza não é
levantar a voz.

É *sustentar posição!*

CAPÍTULO 06
PRESENÇA NÃO SE
IMPROVISA.
SE SUSTENTA!

Estar em uma mesa não significa ter voz nela. Principalmente quando você é a única mulher no ambiente. Nesses momentos, autoridade não está no volume. *Está na presença!*

Se alguém interromper:

Pare.

Deixe o silêncio existir.

Depois retome:

“Agradeço a contribuição.

Gostaria de concluir meu raciocínio.”

> Postura ereta.

> Olhar firme.

> Tom calmo.

Autoridade, muitas vezes, nasce no silêncio bem colocado. Outro ponto crítico: decisões!

Você não precisa se justificar excessivamente.

Comunicação madura é simples:
"Essa é a decisão."

E quando errar:

- > Reconheça.
- > Corrija.
- > Siga.

Desculpas não constroem reputação.
Responsabilidade constrói.

No final, tudo se resume a uma coisa: ser ouvida.

Porque:

- > Quem é ouvido, participa.
- > Quem participa, influencia.
- > Quem influencia, decide.

 Ser ouvida não é ego,
é ***estratégia de poder.***

CAPÍTULO 07
DIAGNÓSTICO DE
AUTORIDADE

Um diagnóstico rápido da sua presença profissional. Antes de buscar mais conhecimento, responda com honestidade.

Marque **SIM** ou **NÃO** para cada pergunta.

1. Clareza de posicionamento

- Eu consigo explicar em uma frase clara o valor que entrego no meu trabalho.
- As pessoas sabem exatamente pelo que sou reconhecida profissionalmente.
- Quando falo em reuniões, minhas ideias são compreendidas rapidamente.

Se você hesitou em alguma dessas respostas, existe um problema de **clareza de posicionamento**.

2. Presença em reuniões

- Eu consigo concluir minha fala sem ser interrompida.
- Quando alguém me interrompe, sei retomar a palavra com firmeza.
- Minha participação costuma influenciar decisões.

Se a resposta for “não” para algumas destas perguntas, talvez não seja falta de conhecimento. Pode ser **falta de ocupar o espaço de fala.**

3. Tom de voz e segurança

- Consigo manter o mesmo tom de voz do início ao fim da minha fala.
- Não acelero demais quando estou nervosa.
- Não reduzo o volume da voz quando estou diante de pessoas hierarquicamente superiores.

Tom de voz transmite algo poderoso: **segurança ou submissão.**

4. Vocabulário de autoridade

Você usa algum destes termos?

- “Eu acho...”
- “Talvez...”
- “Não sei se estou certa...”

Essas expressões até parecem educadas, mas no ambiente profissional, muitas vezes **enfraquecem a percepção de autoridade.**

5. Postura corporal

- Consigo manter contato visual durante uma conversa importante.
- Minha postura transmite presença (ombros alinhados, cabeça erguida).
- Meu corpo confirma aquilo que estou dizendo.

O corpo fala antes da voz, e muitas vezes **decide se alguém vai ouvir ou ignorar você.**

6. Capacidade de conduzir conversas

- Sei encerrar minha fala com perguntas que geram diálogo.
- Consigo conduzir discussões sem perder o controle emocional.
- Não preciso elevar o tom de voz para ser respeitada.

Comunicação estratégica não é **falar mais alto**, é **falar melhor**

7. Gestão da pressão

- Consigo me posicionar mesmo em ambientes hostis.
- Sei lidar com críticas sem perder a clareza da minha mensagem.
- Não me justifico excessivamente ao tomar decisões

Autoridade não se mede apenas quando tudo está confortável: **ela aparece quando existe tensão**

Resultado do *diagnóstico*

Se você marcou mais de três “**não**”, não significa falta de competência. Na maioria dos casos, significa algo muito comum entre mulheres altamente capacitadas:

Competência técnica sem estratégia de comunicação. E, no mercado atual, existe uma regra silenciosa: Quem não comunica posicionamento

acaba comunicando invisibilidade.

Próximo *Passo*

A boa notícia é que comunicação não é talento, e sim habilidade treinável. E é exatamente isso que trabalhamos na mentoria: transformar competência em presença, posicionamento e autoridade.

Você pode continuar fazendo mais do mesmo e esperando que, em algum momento, reconheçam o seu valor. Ou pode assumir o controle da forma como o mercado te enxerga. Porque existe uma diferença clara entre quem cresce e quem estagna.

A mentoria não é sobre aprender a se comunicar melhor. É sobre deixar de ser ignorada em ambientes onde decisões são tomadas.

Se você decidiu que não quer mais ser invisível...

o próximo passo não é estudar mais.

É se posicionar melhor.

Você não está sendo ignorada por falta de competência. Está sendo ignorada porque o mercado não percebe o seu valor. Este ebook não é sobre falar melhor. É sobre deixar de ser invisível!

Aqui, você vai entender por que mulheres preparadas continuam sendo interrompidas, ignoradas e subestimadas mesmo entregando resultados.

E mais importante: vai perceber que o problema não é técnico. É estratégico!

Porque no mercado, existe uma verdade simples:

quem não se posiciona, obedece!

Tabata Padovez