

6 PASSOS SIMPLES (MAS FUNDAMENTAIS) PARA AUTISTAS QUE QUEREM EMPREENDER



CONSULTORIA - MILLA PASAN

PREFÁCIO

Este e-book nasceu a partir de uma entrevista com Milla Pasan, mulher autista e maceioense que atua com consultoria em propriedade intelectual, arte, inovação e economia criativa.

Durante a conversa para a série de reportagens do TNH1, **Empreendedores no Espectro**, foi perguntado a Milla quais conselhos ela daria a uma pessoa com Transtorno do Espectro Autista (TEA) que deseja empreender. A resposta deu origem a este material.

Os seis passos apresentados aqui surgem dessas orientações e refletem experiências práticas, aprendizados reais e uma visão importante: empreender não precisa seguir um modelo único, especialmente quando falamos de pessoas autistas.

Mais do que ensinar fórmulas prontas, este e-book propõe caminhos sustentáveis, respeitando diferentes formas de funcionar, produzir e construir valor. Leia, compartilhe e faça bom uso.

Leia e compartilhe!

ANTES DO PRIMEIRO PASSO...

Importante saber que os seis passos que se seguem não devem ser interpretados como etapas rígidas, mas como fundamentos que se conectam.

Eles tratam de estrutura, comunicação, ritmo, rede e posicionamento, sempre a partir de uma pergunta central: **é possível sustentar esse modelo no longo prazo sem comprometer quem você é?**

Boa leitura!



Milla Pasan é consultora em propriedade intelectual, economia criativa e consultora Sebrae.

PASSO 1 

**COMECE POR
VOCÊ, NÃO
PELO NEGÓCIO**



Antes de pensar em produto, serviço ou mercado, entenda como você funciona:

- Quais ambientes te regulam ou te desorganizam?
- Qual é o seu ritmo real de energia?
- Quanto tempo você consegue sustentar foco sem entrar em exaustão?

Empreender, sendo uma pessoa autista, exige que o negócio seja construído a partir do seu funcionamento e não contra ele.

Estruture um negócio que respeite o seu sistema nervoso, não só o mercado.

Na prática, isso muda tudo:

Se você sabe que hiperestímulo te desorganiza, evite modelos de trabalho com excesso de reuniões, ambientes barulhentos ou demandas simultâneas.

Prefira formatos mais previsíveis, com entregas organizadas, prazos claros e, sempre que possível, comunicação assíncrona por mensagem de texto, e-mail ou áudio.

Mas você pode, sim, ter um negócio com reuniões, atendimentos e interações. Mas, em vez de tentar operar no mesmo ritmo “típico” do mercado, você estrutura de forma diferente: concentre reuniões em alguns dias; restrinja o número por período; tenha pausas genuínas entre as sessões; e faça do tempo de recuperação parte do trabalho. Isso não é incompetência. É estratégia.

Se você tem hiperfoco, isso não é “exagero”. Se for possível, use como ativo e tente transformá-lo em uma vantagem estratégica, sempre que puder.

Foi assim que construí minha atuação: especializando-me de forma consistente e profunda em Propriedade Intelectual aplicada à Economia Criativa e à Inovação. Isso cria autoridade, consistência e, mais do que tudo, reduz o desgaste.

No meu caso, por exemplo, eu não estruturei minha empresa com base em volume de atendimentos contínuos. Estruturei com base em consultorias pontuais, projetos, mentorias e formação.

Agenda não é só para produzir; é para se regular. Inclua pausas reais, intervalos sensoriais e momentos de silêncio. Use ferramentas de acessibilidade sem constrangimento (como abafadores de ruído, fones com cancelamento e objetos de manipulação). Isso não é fragilidade, é estratégia de sustentabilidade.

PASSO 2 

**NÃO COPIE
MODELOS
PRONTOS**



A maior parte do que se vende como “forma certa de empreender” está baseada em alta exposição, sociabilidade constante e produtividade contínua.

Isso não é regra, é recorte! Se você é autista e tentar encaixar seu negócio nesse modelo pode custar caro: em energia, em saúde e em continuidade.

Você precisa construir um modelo que seja viável para você, mesmo que isso signifique crescer mais devagar ou operar de forma diferente.

Na prática, isso exige um reposicionamento importante: trocar performance por sustentabilidade. Respeite o seu funcionamento neurológico e crie contextos previsíveis. No empreendedorismo, isso significa desenhar um negócio que não dependa de sobrecarga constante para existir.

Foi exatamente esse ajuste que fiz na minha trajetória: Eu entendi que um modelo baseado em presença constante, networking intensivo e alta demanda de interação não seria sustentável para mim a longo prazo. Em vez de insistir nisso, estruturei minha atuação com base em profundidade técnica, posicionamento estratégico e formatos mais controláveis.

Por exemplo: em vez de depender exclusivamente de atendimentos contínuos, organizei meu trabalho em consultorias pontuais, projetos com escopo definido, mentorias estruturadas e formações.

PASSO 3



ORGANIZE ESTRUTURA ANTES DE ESCALAR



Crie processos simples, previsíveis e repetíveis. Defina como você atende, como entrega, como se comunica.

Isso reduz desgaste, evita sobrecarga e te dá mais segurança para sustentar o trabalho ao longo do tempo.

Quanto menos improvisado, menor o custo cognitivo e sensorial.

Na prática, isso significa tirar o negócio da lógica do “resolver tudo no momento” e levar para uma lógica de sistema.

Exemplo prático: Tenha um roteiro de atendimento (mesmo que flexível) para não precisar improvisar toda vez.

Tente padronizar formas de entrega (prazo, formato, canais).

Deixe os combinados claros com clientes para evitar ruído e retrabalho.

Use ferramentas simples de organização (agenda, checklist, templates), pois isso diminui o custo cognitivo de cada demanda.

Isso reduz variabilidade de decisão e preserva energia para o que realmente importa.

É isso que venho fazendo na minha atuação: Eu não deixo cada atendimento acontecer de um jeito, solto, sem rumo.

Existe um fluxo: anamnese estruturada, análise técnica, entrega organizada e orientação clara para o cliente. Isso reduz a necessidade de ficar tomando decisões o tempo todo e evita desgaste desnecessário.

Outra coisa importante: padronizar comunicação: mensagens base, orientações frequentes, explicações recorrentes, tudo isso pode ser organizado previamente. Você não precisa “recriar” a forma de se comunicar a cada interação.

E mais, defina limites operacionais:

Quantos atendimentos por semana você consegue fazer sem se desregular? Quais os prazos confortáveis de entrega? Em quais canais você responde e é por mensagem no WhatsApp, direct do Instagram, e-mail, videochamada ou áudio?

Sem isso, o negócio cresce em cima da desorganização e quem paga o preço é você.

PASSO 4 

APRENDA A COMUNICAR SEUS LIMITES DE FORMA PROFISSIONAL



Estabeleça, dentro do que você consegue sustentar, combinados claros: prazos, formatos de entrega, canais de comunicação.

Isso não é fraqueza, é estratégia de sustentabilidade.

Então não é sobre “explicar demais”.

É sobre estabelecer combinados claros desde o início.

Na prática, isso evita ruído, ansiedade e retrabalho.

Na minha atuação, por exemplo, eu não deixo isso aberto. Defino previamente como funciona o processo: prazos de resposta, etapas da entrega, canais oficiais de comunicação e o que está ou não incluído no serviço.

Também evite dispersão: centralizo a comunicação em poucos canais (como e-mail e WhatsApp) e deixo claro quando respondo. Isso reduz interrupções constantes e protege meu tempo de foco.

Exemplo simples:

Se você responde mensagens em até 24h úteis, diga isso. Se não atende por ligação, mas apenas por mensagem ou reunião agendada, deixe explícito.

Se precisa de prazo técnico para análise, não negocie isso na pressão. Isso não é falta de flexibilidade, é gestão.

Outro ponto importante: formalizar sempre que possível: propostas, contratos, termos simples de prestação de serviço (não precisa ter juridiquês, até porque contrato precisa comunicar para todas as partes envolvidas de forma clara e objetiva), tudo isso ajuda a alinhar expectativa e diminui a necessidade de negociação emocional no meio do processo.

E aqui está um ajuste de chave: limite bem comunicado não afasta clientes: filtra cliente desalinhado. Isso melhora a qualidade das relações e reduz drasticamente o desgaste. No fim, isso não é sobre dizer “não”.

É sobre criar condições para conseguir dizer “sim” sem se desregular.

Empreender, sendo uma pessoa autista, não é sobre dar conta de tudo que aparece. É sobre definir com clareza o que você pode sustentar e comunicar isso com segurança, pois gera continuidade.

PASSO 5



**NÃO SE ISOLE,
MAS ESCOLHA
BEM SUAS
REDES**



Você não precisa estar em todos os espaços. Construa conexões possíveis, com pessoas e ambientes que respeitem seu modo de existir.

O ponto aqui é outro: rede não é volume, é qualidade de conexão.

Na prática: escolha ambientes onde você consiga existir sem mascaramento pois isso gera sobrecarga e pode levar a um esgotamento ou Burnout; priorize relações com troca real, não só presença superficial; construa poucos vínculos, mas consistentes.

Um ponto importante, nem sempre dito: se você acessar espaços que ainda não têm compreensão sobre inclusão, muitas vezes será necessário se tornar visível e propor algum nível de letramento para as pessoas e a instituição sobre a sua deficiência. Isso também é trabalho e tem um custo: físico, emocional, neurológico e sensorial.

Exemplo simples:

Em vez de estar em vários eventos exaustivos, você pode manter contato com poucas pessoas estratégicas, por mensagem, encontros pontuais ou colaborações específicas. Isso já é rede e, muitas vezes, mais efetiva.

Outro ponto importante: rede também pode ser construída de forma assíncrona.

Nem toda conexão precisa acontecer em tempo real ou em alta intensidade social.

O erro comum é achar que isolamento total protege, mas, no longo prazo, isso pode limitar oportunidades, trocas e crescimento.

O outro erro é tentar dar conta de todos os espaços e colapsar, adoecendo por vários dias ou até meses para se recuperar.

O caminho mais inteligente está no meio: presença seletiva e intencional. Qualidade de rede importa mais do que quantidade.

Relações seguras e previsíveis tendem a reduzir sobrecarga e aumentar sensação de pertencimento. No empreendedorismo, isso significa não se expor a qualquer rede, mas selecionar onde vale a pena estar.

Na prática, isso muda a lógica do networking (rede de contatos). Você não precisa ir a todos os eventos, nem sustentar interações longas e intensas o tempo todo. Pode escolher encontros mais alinhados com seus interesses, ambientes menos caóticos e formatos que te permitam sair e se regular quando necessário.

PASSO 6



**NÃO
ROMANTIZE O
PROCESSO,
MAS TAMBÉM
NÃO SE
DESAUTORIZE**



Empreender, sendo autista, pode ser mais desafiador em muitos aspectos, principalmente em ambientes que exigem alta exposição, adaptação constante e demandas simultâneas.

Ignorar isso não ajuda, mas também não significa que você não possa construir algo consistente.

Significa que o caminho precisa ser mais consciente, mais estruturado e mais alinhado com quem você é.

Reconhecer limites não é se reduzir é criar condições reais de funcionamento. No empreendedorismo, isso se traduz em parar de se medir por métricas "típicas" que não consideram seu contexto.

Na prática, isso implica duas coisas ao mesmo tempo: reconhecer limites reais (energias, sensorial, social, cognitivo) e, ao mesmo tempo, não reduzir sua capacidade profissional a esses limites se achando inferior.

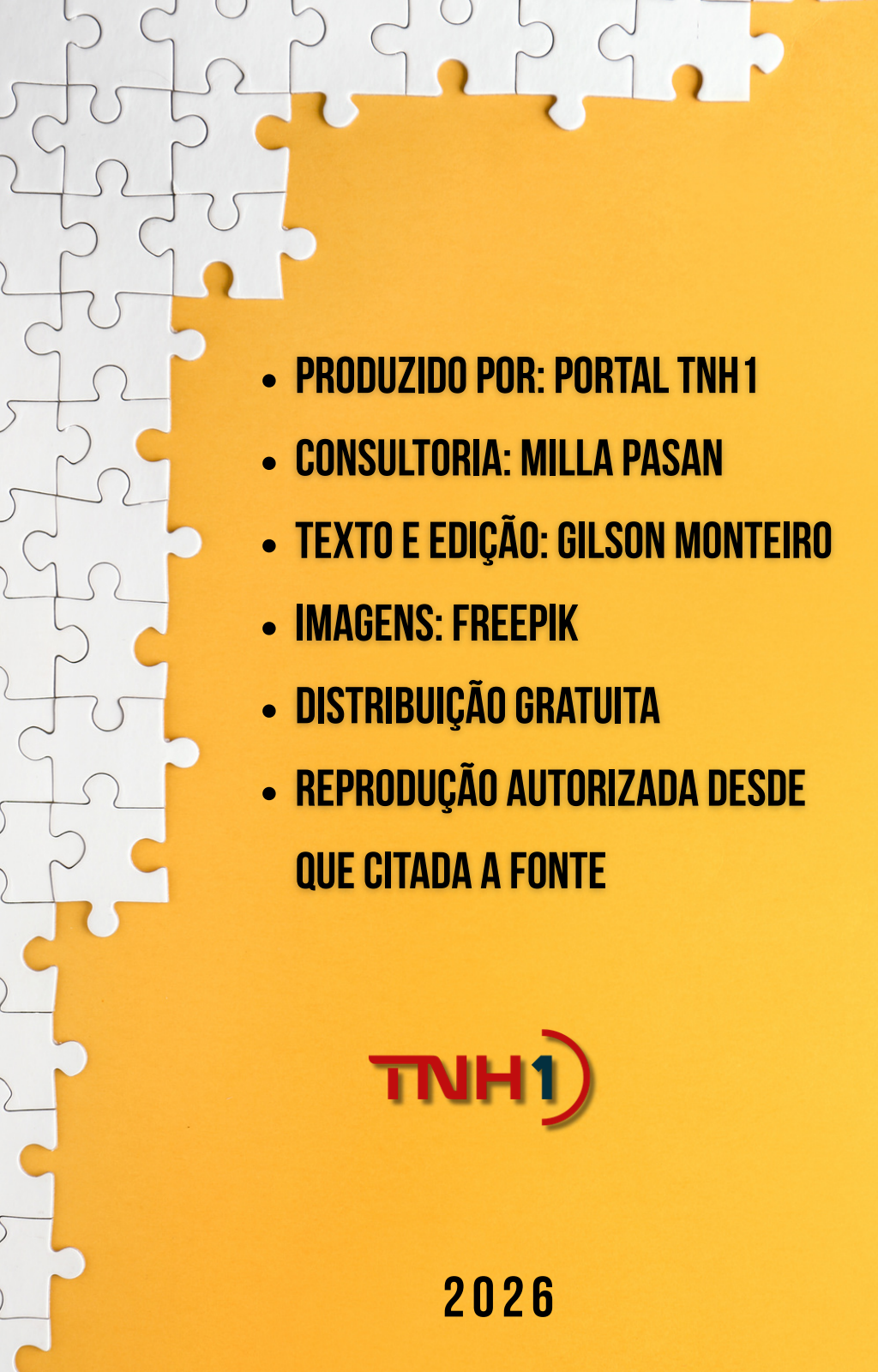
Exemplo direto: Você pode precisar de mais tempo de recuperação após interação intensa. Isso é dado, mas não invalida sua capacidade técnica, sua entrega ou o valor do seu trabalho. O erro comum é ir para um dos extremos: ou romantizar (“é só seguir seu tempo que tudo dá certo”) ou se desautorizar (“eu não dou conta disso, então não é pra mim”). Nenhum dos dois sustenta um negócio.

O caminho mais sólido é outro: consciência e compreensão do seu processo.

Você entende como funciona, estrutura o negócio a partir disso e segue operando com consistência. Porque, no fim, empreender não é sobre não ter limites, mas é sobre saber operar com eles sem abrir mão da sua potência. E isso é o que constrói continuidade de verdade.

Na prática, isso muda a régua. Você não precisa performar a produtividade "típica" constante, nem sustentar o mesmo nível de entrega todos os dias. O que você precisa é de consistência possível ao longo do tempo.

Não se desautorize diante das suas próprias estratégias: se você precisa de mais tempo, de mais estrutura, de mais previsibilidade, isso não te torna menos profissional. Te torna mais consciente do que sustenta seu trabalho.

- 
- **PRODUZIDO POR: PORTAL TNH 1**
 - **CONSULTORIA: MILLA PASAN**
 - **TEXTO E EDIÇÃO: GILSON MONTEIRO**
 - **IMAGENS: FREEPIK**
 - **DISTRIBUIÇÃO GRATUITA**
 - **REPRODUÇÃO AUTORIZADA DESDE
QUE CITADA A FONTE**



2026