



Dezembro chegando e com ele aquela data tão especial...

Após as tristezas e incertezas dos últimos (quase) dois anos, que seja um período de paz e harmonia, onde possamos esquecer os problemas e nos reunirmos para confraternizar com aqueles que tanto estimamos. Que o entusiasmo no rosto das crianças e o carinho do momento transborde e contagie os nossos corações... Feliz Natal!

Vídeo com música de Natal? TEMOS!
[Clique aqui.](#)



FIM DE UMA NOVELA! Após inúmeras sugestões e um processo de escolha disputadíssimo, enfim chegamos a uma decisão: nossa Newsletter foi batizada como **CLUBNEWS**.

O próximo passo? Uma “fotografia” do nosso baby (ou quase isso: vamos confeccionar um logo para ela – uma identidade exclusiva!).

Curioso para saber quem foi o ILUMINADO que propôs o nome? Só contaremos se ele deixar (risos), mas o brinde especial do Clube a gente resolveu divulgar: entregamos um desconto de 100% (isso mesmo, CEM POR CENTO!) em qualquer curso que ele escolher fazer na nossa plataforma. Como diz um caro amigo, o curso vai ser DG (DI GRÁTIS).

Arrependido por não ter participado do concurso, né? Esse já foi, mas logo teremos novas oportunidades. Fique ligado e nos acompanhe nas nossas redes sociais!

O tema do mês de Dezembro é...

“Gestão de Emoções”



Tema do Mês

O tema do mês de dezembro é “Gestão de Emoções”. Você saberia descrever o que é uma “emoção”?

Em linhas gerais, podemos conceituar emoção como um “estado interno caracterizado por componentes subjetivos, fisiológicos e comportamentais, que se encontram interligados entre si”.

Como ela pode ser desencadeada? Normalmente a partir de estímulos externos (por exemplo, pelo receio de algo que possa atentar contra nossa integridade física). Após disparadas, as emoções podem se relacionar com vários elementos, com destaque para os nossos pensamentos (que podem agravar nosso estado emocional); a fisiologia (promovendo alterações químicas que podem nos fazer perder o controle); e os comportamentos decorrentes desse desequilíbrio.

Nesse sentido, o autoconhecimento pode ajudar (E MUITO!) a aprender a gerenciar nossas emoções. Quer começar a se conhecer? Clique no link ao final e faça, GRATUITAMENTE, nosso teste do *Style Matters*.

Último ponto: quer saber como Willian Ury mantém as emoções sob controle em negociações tensas? Clique e assista ao vídeo, tenho certeza que você vai gostar!

[Teste do *Style Matters*](#)

[Assistir William Ury](#)

Assunto em destaque

Imagine as seguintes situações: uma pessoa tem dificuldade para expressar seus pontos de vista nas suas relações pessoais e, por isso, não consegue fazer aquilo que tanto queria; um outro tem uma excelente oportunidade de negócio em mãos, mas não fecha o acordo por deixar suas emoções aflorarem, demonstrando irritação com a outra parte.

Um terceiro, em conversa em casa, se mostra mais preocupado em falar do que escutar os familiares; por fim, um último que, por não perceber as necessidades básicas e os interesses ocultos nas atitudes e palavras dos demais, deixou de reunir informações que lhe permitiriam conhecer as pessoas e pontos importantes do assunto em questão.

O que eles têm em comum? Embora nem todos estivessem envolvidos em negociações formais, eles pecaram no uso de uma ou mais *soft skills*, que são chaves para estabelecer relações interpessoais, lidar com diferenças pessoais e compreender corretamente as necessidades psicológicas básicas das pessoas, dentre outros pontos.

Atentos a essa realidade, criamos no Clube de Negociadores uma nova linha de produtos voltados ao desenvolvimento pessoal, tomando como base as *soft skills* consideradas mais relevantes. Muito em breve eles estarão disponíveis.

Quer conhecer um pouco mais sobre o tema? Que tal baixar nosso e-book?

[Baixe seu e-book aqui](#)





Você viu?

As publicações são quinzenais e acontecem **SEMPRE** no Instagram. Se você ainda não nos segue por lá, clique no link.

Nosso personagem em quadrinhos (ainda sem nome definido) continua sua saga, vivenciando situações de negociação e gestão de conflitos que permeiam nossos dias. Tal qual cada um nós, ele segue aplicando (e às vezes recebendo!) TÓINS. Em todos os casos, o que acontece abre espaço para um instigante debate com nossos seguidores.

A tirinha que “bombou” no mês passado foi essa aqui...o que você achou?



Para ver as demais, [clique aqui](#).

Evento especial

Já falamos que um negociador de alta performance precisa saber como se comportar quando surgem conflitos nas negociações. Nesse sentido, crescem de importância o autoconhecimento e a busca por traços que permitam estimar o perfil da contraparte.

Na Clubnews (ok, ainda não cansei de falar esse nome lindo 🙌😄) de Outubro falamos sobre sermos os representantes oficiais para aplicar o teste *Style Matters* de identificação de estilos no Brasil e demais países de língua portuguesa. A aplicação desses conhecimentos nas negociações será objeto do Café com Negociação de dezembro. Dentre outros pontos, vamos falar sobre:

- a) Na liderança de equipes: como conhecer o perfil de cada membro pode ajudar o líder a garantir a harmonia entre os membros e o cumprimento das metas do grupo?
- b) Nos relacionamentos corporativos: de que forma conhecer o próprio estilo e aprender a reconhecer os demais pode aumentar sua inteligência social e política?
- c) Nas negociações internacionais: Cultura ou Personalidade? Ambos os fatores precisam ser levados em consideração em mesas de negociações entre estrangeiros, mas qual dos dois prevalece?

Resumindo: será um evento IMPERDÍVEL!!



O que está por vir?

Conheça as atividades externas e eventos ao vivo que teremos no Clube no mês de dezembro.



Dia	Nome do evento	Descrição	Horário	Host
08	Café com Negociação	Como Aplicar os Perfis Comportamentais em Negociações	19h	Maria Aparecida

* Em função do período de festas, excepcionalmente neste mês não teremos o nosso “Papo de Fogueira” 😞, mas aguardem: estamos preparando novidades para 2022!!



Tática do Mês



Conheça o Observatório
de Táticas de Negociação!

Visitar o Observatório



O que são
Táticas de Negociação?

Uma das atividades realizadas no Clube de Negociadores é o desenvolvimento de táticas aplicáveis às negociações. Reunidos semanalmente, membros com grande expertise e experiência em negociação não apenas discutem e compilam aquelas já existentes nos livros, mas também desenvolvem novas táticas – EXCLUSIVAS! Fruto desse trabalho, temos hoje **o mais completo acervo de táticas de negociação existente no Brasil** – e, quiçá, no mundo!

Mensalmente divulgamos uma dessas táticas na nossa comunidade do Telegram. A deste mês será a da “Isca”, que sinteticamente consiste em apresentar à contraparte um determinado produto ou uma situação, com o objetivo de despertar-lhe a atenção ou o interesse, tornando-a vulnerável ou receptível. Após ela se interessar e “morder a isca”, outro produto ou condição lhe é oferecida.

Quer saber como ela funciona, seus efeitos desejados, riscos e, principalmente, como neutralizá-la? Se você já faz parte do nosso Clube de Assinaturas, basta aguardar a liberação do acesso (neste mês será no dia 14). Se AINDA não faz, está esperando exatamente o que para se juntar a nós?

Entre no Grupo Telegram

Seja um Assinante

Nota da coordenação do GT de livros:

fiquem atentos ao convite para as inscrições para as próximas jornadas!! Ele será feito por chamadas pelo Telegram do GT. Ainda não está lá?

Se você já faz parte do nosso Clube de Assinaturas, basta clicar [aqui](#).

Atividades dos Grupos de Trabalho (GT)

O Clube atualmente possui quatro Grupos de Trabalho muito atuantes: de Táticas; de Estudo de Livros; de *Soft Skills*; e de Filmes de Negociação. Suas atividades têm como propósito maior a formação e o desenvolvimento do nosso sentimento de COMUNIDADE, por meio do compartilhamento de experiências e saberes em áreas de conhecimento ligadas diretamente ao nosso *core*. A participação nesses grupos ocorre de forma voluntária, sendo no entanto restrita aos membros do Clube de Assinaturas.

Os encontros periódicos são gravados e proporcionam, dentre outras, a oportunidade de desenvolvimento de novos produtos que geram benefícios para todos. Abaixo compilamos os principais dados de interesse:

Grupo de Trabalho	Coordenação	Temática atual	Reuniões	Contato
GT - Livros	Maria Aparecida	Pensamento Crítico e Argumentação Sólida (NAVEGA, Sérgio Cruz. 1ª edição, 2005)	Terças, às 8h e 19h30	Clique aqui
GT - Filmes de Negociação	Maria Regina	Negociação inclusiva e preconceitos nas negociações	2ª e 4ª sextas-feiras do mês, às 7h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
GT - Táticas	Francisco	Desenvolvimento de novas táticas	Quartas, de 8h às 10h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
GT - Soft Skills	Francisco	Estudo das <i>Soft Skills</i>	Segundas, de 8h às 10h	Clique aqui

Para Refletir

“Se não puder voar, corra; se não puder correr, ande; se não puder andar, rasteje, mas continue em frente de qualquer jeito!”

Martin Luther King Jr.

Desafio de final de ano

Você já ouviu falar no “dilema do prisioneiro”? É um jogo muito famoso e interessante, no qual dois dos “personagens” estão diante de uma difícil escolha entre “trair” e “cooperar”.

Podemos resumir o caso da seguinte forma: imagine dois elementos (que chamaremos de “A” e “B”) que foram presos por suspeita de terem cometido um crime. Os investigadores (que ainda não têm elementos suficientes para incrimina-los) os colocam em duas salas, sem qualquer possibilidade de comunicação entre si, e oferecem o mesmo acordo a ambos:

- a) Se um deles acusar o companheiro pelo crime (trair) e o outro permanecer em silêncio, o que acusou sairá livre, enquanto o cúmplice cumprirá 10 anos;
- b) Se ficarem em silêncio (cooperarem), serão condenados a 1 ano de cadeia.
- c) Se acusarem o comparsa (traírem), serão condenados a 5 anos de cadeia.

A pergunta é: dada a situação, qual você imagina ser a decisão mais racional dos suspeitos? Por quê? Dica: assista o vídeo abaixo (**EXCLUSIVO PARA ASSINANTES**).

Envie sua resposta para edilson.farias@clubedenegociadores.com. O resultado será divulgado na nossa próxima edição.

Assinante: [clique aqui](#)

Quero ser Assinante!

Então é isso...

CLUBNEWS

EDIÇÃO DE DEZEMBRO / 2021

C'est tout pour aujourd'hui. Merci!

Recado final: se nas festas de final de ano você decidir “chutar o balde”, ao menos tente não perdê-lo de vista - afinal, 2022 promete! 🙌🥳

Se ainda não o fez (duvido!), junte-se a nós e curta nossas páginas nas redes sociais:



Instagram



YouTube

LinkedIn



facebook.

Que tal iniciar o ano como membro assinante? Você não vai se arrepender!

Quero ser Membro!

Grande abraço e ótimas negociações para você!!



Clube de
Negociadores

bye!

