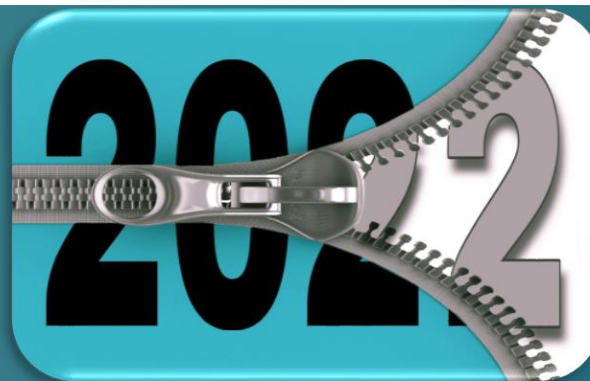




E então, um novo ano chegou...
Finalizado o “livro de 2021”, que tal
fazermos uma releitura geral e escrever,
como capítulo final, as lições que foram
aprendidas?

Já rompemos o lacre de um novo livro,
totalmente em branco, chamado “2022”.
Ele está pronto para receber nossas metas
e a descrição de como vamos atingi-las.
Que seja um ano repleto de paz e
realizações para todos nós!!
FELIZ 2022!

Vídeo INSPIRADOR? TEMOS!
[Clique aqui.](#)



Achou que esse mês não estaríamos aqui? ERRROUUUU!!



Se você faz parte do grupo dos “superatentos”, deve ter percebido que optamos por mandar nossa primeira “Clubinius” de 2022 um pouco mais tarde que o habitual. Poderíamos até dizer que fizemos isso porque estamos em meio a um “recesso branco”, mas a verdade é que escolhemos não ocupar você em meios às festas de final de ano – as primeiras que pudemos comemorar depois de DOIS ANOS de confinamentos e restrições, que chegaram a nos remeter àqueles filmes de ficção do passado (sim, daqueles que nossos pais e avós falavam, ao começar a assistir: “lá vem a mentirada!”) 🤔🤪

Mas pode ficar tranquilo: já voltamos à programação normal. Nossa próxima edição (de fevereiro) será liberada no final deste mês!

Ahhh, um pontinho a mais: prepare-se, pois 2022 promete!

E assim foi nosso 2021...
(mas só um pouquinho dele!)



Retrospectiva 2021

2021 já foi, mas suas lembranças ficarão para sempre na nossa memória.

Não vamos falar aqui sobre pandemia, máscaras, vacinas, economia...tão pouco falaremos das tristes perdas com que todos nós, de uma forma ou de outra, fomos obrigados a lidar – afinal, fomos exaustivamente bombardeados sobre esses temas 24h por dia nos últimos dois anos. Como não foi (nem está sendo) fácil passar por essa fase, gostaríamos de fazer uma proposta: que tal olharmos para o que construímos por aqui nos últimos 12 meses?

Bem, ao menos nessa área foram inúmeras as conquistas. Passamos por mudanças profundas, que envolveram uma reestruturação e profissionalização dos processos, que trouxeram um impacto muito positivo para o nosso Clube.

Além de evoluir (MUITO!) naquilo que já fazíamos de melhor, criamos novos grupos de trabalho e modificamos a comunicação com nossa base de contato; “demos à luz” ao Clube de Assinaturas, onde os assinantes passaram a ter acesso exclusivo à conteúdos inéditos. Realizamos inúmeros eventos ao vivo, conduzimos cursos e treinamentos de pessoas físicas e jurídicas (*on line* / presencial) e, por fim, colocamos no ar um novo site, muito mais interativo e com múltiplas funcionalidades. Tudo feito dentro da ideia de oferecer aos nossos clientes e amigos o mais completo acervo de conhecimentos na área de negociação e temas correlatos.

E para 2022, o que esperar por aqui? É o que veremos a seguir...

Perspectivas para 2022

Tem coisa boa vindo por aí!!



Agora que já é possível olhar para 2021 pelo retrovisor, você deve estar se perguntando: “o que esperar do Clube neste novo ano?”

Bem, o que podemos adiantar é que serão MUITAS novidades. Estamos aprofundando nossa reestruturação, desenvolvendo novos produtos, novos tipos de assinaturas, criando oportunidades incríveis para instrutores...

Infelizmente (AINDA) não podemos divulgar os detalhes daquilo que está por vir, mas uma coisa já temos condições de afirmar: usando uma linguagem bem atual, NOSSO CLUBE VAI BOMBAR! 🤩

Embora ainda estejamos em período de férias, começaremos o ano acelerando fundo, com dois eventos ao vivo que prometem DEMAIS: o primeiro deles será o Café com Negociação, onde nossa Diretora Acadêmica Maria Aparecida receberá Ana Christina Serigatto e Marcelo Bessa, em uma conversa sobre liderança e inteligência emocional, mostrando como potencializá-los.

Em mais uma edição do Papo de Fogueira, nosso Diretor de Operações Edilson de Farias receberá a Dra. Rochelle Jelinek, Promotora de Justiça no RS, para conversar sobre como ocorre a negociação no ambiente jurídico.

Nossa primeira sugestão do ano? Inscreva-se já, serão eventos imperdíveis!

Café com Negociação:
[clique aqui](#)

Papo de Fogueira:
[clique 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 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](#).

O que está por vir?

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



Dia	Nome do evento	Descrição (com link para inscrição)	Horário	Participantes
19	Café com Negociação	Liderança e inteligência emocional: como potencializar os dois	19h	Ana Christina Serigato Marcelo Bessa Maria Aparecida
26	Papo de Fogueira	Negociação e prática jurídica: muito além dos tribunais		Rochelle Jelinek Edilson de Farias



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 (por um problema de processamento, acabamos não a liberando no mês passado) 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 17). 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	O Negociador (THOMPSON, Leigh L. 3ª edição, 2009)	Terças, às 8h e 19h30	Clique aqui
GT - Filmes de Negociação	Maria Regina	Estratégias nas negociações e negociação estratégica	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

“Nossa maior fraqueza está em desistir. A maneira mais certa de ter sucesso é sempre tentar mais uma vez.”

Thomas Edison

O desafio continua...

No final do ano passado lançamos aqui um desafio: desvendar a lógica por trás do famoso jogo “dilema do prisioneiro”, onde dois dos “personagens” estão diante de uma difícil escolha entre “trair” e “cooperar”. Pretendíamos comentá-lo nesta edição, mas resolvemos manter o desafio no ar, permitindo uma maior participação do público – afinal, todos estávamos “pelas festas”. 🤔😄

Eis o caso: dois elementos “A” e “B” 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 JANEIRO / 2022



Na verdade, temos mais um ponto: que tal colaborar para ajudar os desabrigados pelas enchentes no norte de Minas Gerais e no sul da Bahia?

Há várias entidades prestando esse apoio. [Clique aqui](#) para maiores informações. Toda ajuda será muito bem vinda!!

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



Que tal iniciar 2022 como membro assinante? Você não vai se arrepender!

[Quero ser Membro!](#)

Grande abraço e ótimas negociações para você!!



**Clube de
Negociadores**