



Vai uma pergunta desconfortável aí? Como está o comprometimento com suas resoluções de final de ano?

A gente sabe que nem sempre é fácil segui-las, pois não raro requerem grande esforço de nossa parte.

Pensando nisso e já sabendo que não são poucos os que prometeram adotar uma rotina mais saudável, decidimos dedicar nossa capa a esse tema — afinal, com saúde não se brinca (nem se negocia), né? E aí, vamos bater (ou dobrar) as metas?

[Dicas para se comprometer com uma vida mais saudável](#)

$$(1.00)^{365} = 1.00$$
$$(1.01)^{365} = 37.8$$

A diferença entre não fazer nada e fazer um pouco a cada dia.

Pois é, não são poucos os casos de pessoas que traçam metas na esperança de vivenciar dias melhores, mas ao primeiro “solavanco” colocam elas de lado. O resultado? Tristeza, frustrações e desconforto. Isso é algo que não topamos por aqui: acreditamos que o **planejamento** e, principalmente, a **consistência** são duas chaves fundamentais para alcançar o sucesso em qualquer empreitada.

Aliás, sabia que existe até uma data média na qual aquelas famosas “resoluções de final de ano” são abandonadas? De acordo com a plataforma Strava, as resoluções em relação à saúde e atividades físicas são abandonadas por volta do dia 19 de janeiro – que foi batizado como “*Quitter’s day*”. 🤪

Que tal, ao menos em relação a esse ponto, buscar ter uma vida mais saudável? Na onda do ditado que diz “de grão em grão é que a galinha enche o papo”, oferecemos a você um conjunto de dicas simples que, aos poucos, podem melhorar sua qualidade de vida. Gostou da ideia? Então clique no link!

Assunto em destaque

Não é novidade: a pandemia do coronavírus causou uma gigantesca desorganização econômica mundial, com desastrosos efeitos sobre o trabalho e renda da população. No Brasil, nem mesmo as notícias do relatório de mercado focus divulgado 06/12/21, que estimou um crescimento da ordem de 4,71% para 2021, parece ser suficiente para que retornemos à normalidade em um curto espaço de tempo – há estimativas de que esse impacto se estenderá até 2045!

Atentos a essa realidade, olhamos para dentro do nosso ecossistema e nos perguntamos: será que poderíamos, de alguma forma, tentar colaborar com a recuperação econômica do país? A resposta foi: CLARO QUE SIM!

“Ahh Clubnews, a intenção é nobre, mas afinal o que vocês podem fazer para isso?”. Ora, podemos capacitar negociadores para, em um ambiente de aumento de inadimplência, efetuar a **COBRANÇA HUMANIZADA DE DÍVIDAS**, permitindo que cidadãos com restrições de crédito resolvam suas pendências financeiras e possam voltar a consumir – esse um dos verdadeiros combustíveis de uma economia saudável.

Ficou curioso? Leia o artigo escrito pela nossa especialista na área de cobrança de dívidas (que traz uma grande oportunidade para advogados) e inscreva-se no nosso “Papo de Fogueira” de fevereiro para saber mais!

Artigo Hérika Paschoal:
[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](#).

Negociar é preciso!

Sabemos que não somos os primeiros a dizer, mas sabia que o tema “negociação” é muito mais presente na nossa vida do que a maioria imagina?

Muito embora o senso comum nos leve a pensar que “negociar” se refere apenas à compra / venda de produtos e serviços, a grande verdade é que os conceitos aplicáveis às negociações são muito mais abrangentes. Negociamos na família quando discutimos, por exemplo, qual será o destino da nossa próxima viagem; com nossos amigos, para decidir onde será o *happy hour* da semana; com nosso chefe, em busca de um horário mais flexível para trabalhar e por condições de remuneração mais favoráveis; com nossos colegas de trabalho, de forma a definir a melhor forma de abordar determinado problema...os exemplos são infinitos – não por acaso, o Fórum Econômico Mundial apontou “negociação” como uma das 10 competências necessárias para o profissional do futuro. Pensando nisso, desenvolvemos uma estrutura inovadora e de conteúdo único, alicerces por meio dos quais nos propusemos a transformar as pessoas e a sociedade em geral por meio da capacitação nessa área tão rica e estimulante.

E você, deseja aprender como negociar de forma profissional e “vender” melhor suas ideias? Quer melhorar seus relacionamentos e, finalmente, atingir seus objetivos pessoais e profissionais? Venha conosco e conheça nosso portfólio! Clique abaixo e saiba mais – temos um produto especialmente talhado para suas necessidades!

Fale com a gente:
[clique aqui](#)



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 “Vitimização”, na qual uma das partes expõe fraqueza, infelicidade ou pretensa ignorância, de forma a ser encarada como uma suposta vítima. Por meio dela, busca-se obter a simpatia ou compaixão da contraparte, aumentando assim sua propensão de fazer concessões.

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 15). Se AINDA não faz, está esperando exatamente o que para se juntar a nós?

Entre no Grupo [Telegram](#)

Seja um [Assinante](#)

O que está por vir?

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



Dia	Nome do evento	Descrição (com link para inscrição)	Horário	Participantes
09	Café com Negociação	Negociação e seu impacto na carreira executiva	19h	Gianfrancesco Ciniglio Francisco Guirado Maria Aparecida
23	Papo de Fogueira	Cobrança de dívidas: uma via para retomada da economia?	17h	Hérika Paschoal Fernanda Costa Edilson de Farias



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

[Assine e participe](#)



Filmes, livros e etc...

Nesta edição estamos inaugurando um novo espaço, onde lançaremos algumas sugestões de conteúdos que, acreditamos, sejam do interesse do nosso público. Inicialmente, gostaríamos de sugerir uma série para aqueles que, como nós, são APAIXONADOS pelo tema negociação. 🥰



A série sugerida é **SUITS**, que tem como pano de fundo um escritório de advocacia em NYC (USA). Nela, o respeitado advogado **Harvey Specter** (Gabriel Macht) entrevista e acaba por contratar como seu associado o jovem **Mike Ross** (Patrick J. Adams), um jovem talentoso e brilhante dotado de memória fotográfica que, no entanto, não possuiu formação em direito. Trabalhando juntos, Harvey & Mike formam uma dupla imbatível não apenas pela amizade que os une, mas principalmente por sua complementaridade: enquanto Mike tem muito a aprender sobre o Direito, Harvey começa a entender o lado humano de seus clientes. Outros personagens como Louis Litt ([Rick Hoffman](#)); Rachel Zane ([Meghan Markle](#)) – sim, a princesa!!; Donna Paulsen ([Sarah Rafferty](#)); e Jessica Pearson ([Gina Torres](#)) completam a bem bolada e divertida trama.

* **SUITS** (9 temporadas, 134 episódios). Produzida entre 2011 e 2019. Disponível no NetFlix.

PS: Que tal sugerir uma série, um filme ou um livro para nós? Clique abaixo e mande sua sugestão, ela será publicada nos próximos números!



Envie sua sugestão:
[clique aqui](#)

Resultado do desafio

Em resposta ao desafio lançado por cerca de dois meses, desvendaremos a lógica por trás do famoso jogo “dilema do prisioneiro”, onde dois dos “personagens” estão diante de uma difícil escolha entre “trair” e “colaborar”.

Podemos resumir o caso usando a matriz a seguir:

		Prisioneiro A	
		Colaborar (silêncio)	Trair (confessar)
Prisioneiro B	Colaborar (silêncio)	1 ano 1 ano	Livre 10 anos
	Trair (confessar)	10 anos Livre	5 anos 5 anos

Por ela, verificamos que a opção de ambos cooperarem seria o melhor arranjo. Porém, diante da possibilidade de traição do parceiro, adotar esse caminho implica em um risco elevado, pois sujeita quem se manteve em silêncio (no caso de ser traído) a ser apenado com 10 anos. A solução para ambos, do ponto de vista lógico, seria **trair** o parceiro, fazendo com que sua própria pena seja de, no máximo, 5 anos (contando ainda com a possibilidade de ficar livre).

Quer saber como esses conceitos impactam nas decisões do dia a dia? Clique abaixo!

[Saiba mais!](#)

Para Refletir

“O analfabeto do século 21 não será aquele que não consegue ler e escrever, mas aquele que não consegue aprender, desaprender e reaprender.”

Alvin Toffler

Então é isso...

CLUBNEWS

EDIÇÃO DE FEVEREIRO / 2022



Bem, chegamos ao fim de mais uma Clubnews - de verdade, adoro esse nome!

Ahh, tem mais uma coisa MUITO importante: já “cantamos a pedra” que estamos bem no meio de um processo acelerado de transformação – isto é, vamos oferecer, cada vez mais, conteúdos que permitam as pessoas alavancarem seus resultados na área pessoal / profissional. 🎉

“Tá bem ‘clubinius’, mas o que isso quer dizer na prática?” Que em breve teremos um verdadeiro TSUNAMI DE NOVIDADES. Não acredita? Siga-nos nas nossas redes sociais:



Que tal aproveitar essas novidades já sendo como membro assinante? Quem avisa amigo é, você não vai se arrepender!

Grande abraço e ótimas negociações para você!!

Quero ser **Membro!**



**Clube de
Negociadores**