



## TODAS AS METAS DO ANO FORAM CUMPRIDAS!

Quem dera, foi só um título para chamar sua atenção e aproveitar a pegadinha de “primeiro de abril” — dia internacional da mentira... 🤪

Agora falando sério: não seria um bom momento de fazer um balanço de como andam os objetivos traçados para 2022?

Vai deixar para depois — ou, tecnicamente falando, vai “procrastinar” mais essa?

Aliás, sabe como funciona a cabeça de um procrastinador? Assista o vídeo e se divirta!

**A mente do procrastinador!**



Um dia desses estava assistindo a live de um médico famoso (ok, vou entregar – Paulo Muzy), na qual ele comentou sobre a importância da consistência para alcançar metas.

Na visão dele, muitos vivem em busca de uma “motivação” para fazer algo, quando na verdade essa ocupa uma ínfima parcela (da ordem de 3%) daquilo que permeia nossa vida. Os 97% restantes estão ligados ao conjunto de COMPROMISSOS que firmamos conosco e com as demais pessoas.

Um ponto que me chamou a atenção foi a explicação de como desistir de metas pode ser (além de prejudicial) viciante pela liberação de substâncias que trazem a sensação de satisfação e alívio momentâneo no organismo.

A procrastinação - ato de postergar a realização de algo que deve ser feito - é uma das fases desse processo. O vídeo ao lado, gravado de um TedEx, mostra de forma divertida como funciona a mente de um procrastinador (tem legendas em português também, ok?). Vale muito assistir e refletir: o que VOCÊ está procrastinando nesse exato momento?

## O MELHOR do país começa em maio...

Já havíamos comentado que o nosso Clube estava em um processo de transformação importante. Ocorrida em várias dimensões, ela tem como propósito ajudar você a conquistar seus sonhos e a alcançar seus objetivos.

Bem, um dos resultados concretos dessa fase enfim se materializou: o MELHOR curso de negociação e influência do país está com suas inscrições formalmente abertas! A próxima turma começa em 19 de MAIO e as vagas são LIMITADAS.

Como membro do nosso Clube, você provavelmente já visitou parte dos nossos incontáveis conteúdos sobre a competência da negociação. Todos eles – E MUITO MAIS – estarão contidos no mais completo e definitivo curso existente no mercado.

Nele você aprenderá, de forma prática e por meio de uma metodologia única e comprovada, como se tornar um(a) gestor(a) de conflitos de sucesso, TRANSFORMANDO seus resultados profissionais e pessoais. Descobrirá também as TÉCNICAS SECRETAS empregadas pelos maiores negociadores do mundo.

Se você sente que precisa de um conteúdo profundo para atingir outros patamares na negociação e quer fazer parte de uma comunidade unida, ativa e respeitada, este curso é para você.

A pergunta que fica é: você REALMENTE está pronto para isso? [Fale conosco](#) e garanta não apenas um belo desconto, mas também um BÔNUS exclusivo de extensão à sua escolha!

[Reserve já](#)



TRANSFORME A SUA  
VIDA PROFISSIONAL  
COM ESPECIALISTAS  
NA ÁREA DE GESTÃO  
DE CONFLITOS

RESERVE JÁ A SUA VAGA!

30% DE DESCONTO



**GANHE UMA  
EXTENSÃO À  
SUA ESCOLHA**

Negociação de pessoas difíceis

Gestão de Conflitos

Comunicação não violenta

Negociação Intercultural

Negociação com agentes

Vendas de alto valor

Contrato de jogadores  
(negociação esportiva)



## As negociações entre Rússia e Ucrânia

Na edição passada (disponível [aqui](#)), falamos sobre uma discussão inicial ocorrida na nossa comunidade a partir da postagem de uma imagem, na qual Putin e Macron estavam sentados nas extremidades de uma mesa gigantesca para discutir a situação da Ucrânia.

Naquela oportunidade, foram levantados inúmeros significados para aquela cena, mas a possibilidade de o conflito efetivamente ser deflagrado foi tratada apenas superficialmente.

Bem, o tempo passou e aquilo que muitos não acreditavam acabou acontecendo: apoiados por pesados bombardeios em áreas sensíveis, tropas russas adentraram o território ucraniano e, desde então, embates militares têm deixado para trás um rastro da destruição, um número enorme de vítimas e mais de dois milhões de refugiados.

Em meio a um conjunto de severas sanções e ameaças de ambos os lados, entidades tentam promover o encontro de representantes das nações para, mediados por partes que buscavam encontrar caminhos da paz, estabelecer uma mesa de negociação que permita a interrupção das hostilidades.

Para tentar entender melhor as razões do conflito e analisar o que poderemos ter pela frente, resolvemos montar em regime de urgência uma mesa de debates, composta pelo Prof. Dr. Gunther Rudzit (especialista em relações internacionais) e dois membros da nossa diretoria – Francisco Guirado e Edilson de Farias, especialistas em negociação. A gravação desse evento de altíssimo nível pode ser vista clicando abaixo:



## Você viu?

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.

Hoje publicamos mais uma delas...o que você achou?



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



O que são  
Táticas de Negociação?



Conheça o Observatório  
de Táticas de Negociação!

Visitar o Observatório

## Tática do Mês

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 – que em breve vai virar um livro (aguardem!).

Mensalmente divulgamos uma dessas táticas nas nossas comunidades do [WhatsApp](#) e [Telegram](#). A deste mês será a da “Retirada Aparente”, na qual sinteticamente o negociador simula sua saída da negociação, no intuito de fazer com que a contraparte faça uma concessão ou uma proposta que evite o estabelecimento de um impasse. Essa retirada pode ocorrer de forma abrupta (deixando patente uma indignação forjada) ou suave (mediante um desinteresse simulado de continuar no processo negocial).

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

**Seja assinante**

# O que está por vir?

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

*Café com Negociação*

**O Futuro do Trabalho:  
TECNOLOGIA + SOFT SKILLS**  
elevando a negociação.

Com Maurício Andrade de Paula

6 de Abril de 2022  
19hs

Clube de Negociadores

Dia	Nome do evento	Descrição (com link para inscrição)	Horário	Participantes
6	Café com Negociação	<a href="#">O Futuro do Trabalho: TECNOLOGIA + SOFT SKILLS elevando a negociação</a>	19h	Maurício A. de Paula Maria Aparecida
27	Papo de Fogueira	<a href="#">Mediação como via para prevenção e solução de conflitos</a>	19h	Sylvana Lima Teixeira Edilson de Farias

*Papo de Fogueira*

**Roda de Prosa**

**Mediação como via para  
prevenção e solução de conflitos**

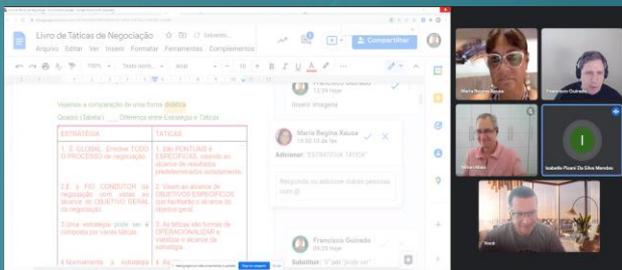
27 de Abril de 2022  
19h

Clube de Negociadores

Interprete Oficial  
Clube de Negociadores

Edilson de Farias  
Sylvana Teixeira

# Atividades dos Grupos de Trabalho (GT)



Reunião do Grupo de desenvolvimento de táticas



Reunião do Grupo de filmes

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*, bem como o desenvolvimento de novos conteúdos / produtos. 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 19h30; Quartas às 8h	Clique <a href="#">aqui</a>
GT - Filmes de Negociação	Maria Regina	Estratégias nas negociações e negociação estratégica	2ª e 4ª sextas-feiras do mês, às 7h	Clique <a href="#">aqui</a> (Restrito a instrutores)
GT - Táticas	Francisco	Desenvolvimento de novas táticas	Quartas, de 8h às 10h	Clique <a href="#">aqui</a> (Restrito a instrutores)
GT - Soft Skills	Francisco	Estudo das <i>Soft Skills</i>	Segundas, de 8h às 10h	Clique <a href="#">aqui</a>

**Participe!**

## Os grupos de trabalho e seus resultados...

---

Você já sabe que temos grupos de trabalho (GT) muito atuantes no Clube. O que nós não te contamos é que, frutos dos estudos lá desenvolvidos, estamos finalizando alguns produtos que trarão ótimos resultados para todos nós. Se liga só:

1) GT de táticas: já contamos com mais de 60 táticas listadas, 50 delas já escritas e em fase de revisão final. Isso, por si só, já nos torna o **MAIOR ACERVO CONHECIDO SOBRE O TEMA** – mas ainda há mais por vir: estamos desenvolvendo um **livro** e, muito em breve, teremos um evento exclusivamente dedicado a esse tema. Vai ser imperdível!

2) GT de Soft Skills: após mais de 6 meses de intensas pesquisas e discussões, nossos trabalhos chegaram à sua fase final. Conseguimos listar e definir as Soft Skills consideradas relevantes para a condução de negociações e gestão de conflitos, além de desenvolver uma taxonomia específica para sua classificação.

A fase agora é de **VALIDAÇÃO**, a partir da qual será publicado um artigo – e é exatamente aí que você pode nos ajudar.

Como isso vai acontecer? [Clique aqui](#) e responda nossa pesquisa (inclui um vídeo, caso você deseje conhecer o caminho que trilhamos para chegar até este ponto).

**Participe e concorra ao sorteio de uma assinatura mensal\* como membro!**

\* 3 meses de assinatura mensal na [categoria Standart](#)





## Filmes, livros e etc...



Enfim, chegou a hora de mais uma indicação de APAIXONADOS pelo tema negociação. Vamos nessa?

Com os olhos do mundo no conflito entre a Rússia e a Ucrânia, nossa indicação deste mês não poderia ser mais objetiva: um filme que nos remete ao período da guerra fria.

Uma pergunta: até onde você seria capaz de ir para defender suas ideias e seus ideais? Estaria disposto a correr o risco de prejudicar a integridade física de seus entes queridos, sua reputação e até a própria saúde?

Em “Ponte dos Espiões” podemos identificar quatro qualidades que, em minha opinião, são importantes para que tenhamos uma vida plena: compromisso; resiliência; persistência; e paciência. Todas elas estão presentes no personagem James Donovan ([Tom Hanks](#)), que assume a defesa de Rudolf Abel ([Mark Rylance](#)), um pretenso espião soviético que está em julgamento nos EUA no período da guerra fria. James só não imaginava que acabaria se envolvendo em uma negociação entre a então União Soviética (URSS) e os Estados Unidos (EUA).

Baseado em fatos reais, tem a direção única de Steven Spielberg e atuação impecável de todo o elenco.

\* **Ponte dos Espiões** (20th Century Fox / Dreamworks). 2015.

PS: Que tal sugerir uma série, um filme ou um livro para nós? [Clique aqui](#) e mande sua sugestão, ela será publicada nos próximos números!



## Aprendendo lições...nas séries de TV!

---

### Para Refletir

“Não conseguimos resolver um problema com base no mesmo raciocínio usado para criá-lo.”

Albert Einstein

Ok, confesso: sou simplesmente viciado em assistir séries e filmes na TV. Seja por conta do meu trabalho ou por pura diversão, a verdade é que não consigo passar dois dias consecutivos sem ver (ou, muitas vezes, rever) algum filme ou episódio(s) de algo que está na minha lista. Além da diversão, são verdadeiras fontes de aprendizado para mim.

Você deve estar se perguntando: “ok, mas onde você quer chegar, clubinius?”. Meu ponto é simples: gostaria de compartilhar com vocês algumas lições de uma das séries que mais curto na telinha: Suits (“Homens de terno”). Vamos lá?

Meu foco está no personagem Harvey Specter ([Gabriel Macht](#)), um advogado conhecido como o maior “*Close*” (fechador de acordos) de NY. Embora viva em um mundo ficcional, muitas de suas conclusões são válidas para os negociadores. Segue o fio:

- **Evite tribunais:** Harvey sabe que o melhor resultado tende a vir quando você está longe deles, posto que lá a decisão está nas mãos de um terceiro, sobre a qual seu poder de influência tende a ser menor. **Lição aprendida?** Faça do dever de casa e aumente sua consciência situacional. Só assim você conseguirá gerar valor e tornar o negócio mutuamente aceitável. Como bônus, economize tempo, dinheiro e evite desgastes nas relações.

- **Gelo no sangue:** negociar em alto nível implica em manter as emoções sob controle. Por exemplo, demonstrar fraqueza não raro faz com que a contraparte se aproveite da situação para se apropriar de um quinhão maior do excedente. **Lição aprendida:** conheça profundamente a si mesmo, só assim você identificará seus limites e desativará gatilhos que lhe podem ser prejudiciais.

E você, enxergou alguma outra lição? **[Conte para gente!](#)**

Continuaremos no mês que vem!

# Então é isso...

CLUBNEWS

EDIÇÃO DE ABRIL / 2022



Chegamos então ao final de mais esta edição da nossa Clubnews. Sinceramente esperamos que você tenha curtido, é um produto pelo qual nutrimos grande carinho e produzimos com toda atenção.

Como infelizmente nem tudo são flores, assistimos com tristeza uma vez mais as chuvas castigarem a cidade de Petrópolis. Uma nova tragédia, que desta vez chegou pouco mais de um mês após a catástrofe ocorrida em fevereiro.

Fica aqui, uma vez mais, nossa solidariedade e apoio a todos aqueles que foram afetados.

Ainda quer ajudar? [Clique aqui](#). Veja também nas nossas redes sociais!



Instagram



YouTube

LinkedIn



facebook.

Quer desfrutar do nosso conteúdo e realizar seu desejo de crescimento? Seja um [membro assinante](#).

Grande abraço e ótimas negociações para você!!

Quero ser [Membro!](#)



Clube de  
Negociadores