

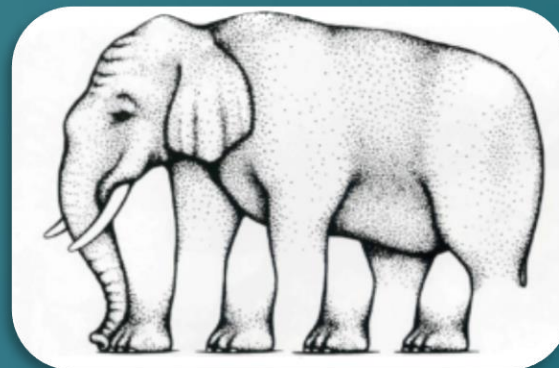


Realidade ou apenas interpretação?

“Percepção” foi uma das *Soft Skills* importantes para os negociadores levantadas na nossa pesquisa, sendo definida como a “capacidade de adquirir, interpretar, selecionar e organizar informações obtidas pelos sentidos.”

Muitas dessas informações são adquiridas pela visão, responsável por 2/3 dos estímulos enviados ao cérebro. A pergunta é: o quanto nossos modelos mentais são capazes de distorcer o que vemos, nos levando a conclusões erradas — e, não raro, limitantes?

Vídeo para entender melhor? [Clique aqui!!](#)



Já parou para pensar como a percepção que temos dos fatos (e até do mundo que nos rodeia) pode ser alterada por nossas crenças e modelos mentais? Será que isso pode trazer algum tipo de implicação nas negociações nas quais nos envolvemos?

Sim, o assunto é extenso e requer um mergulho MUITO mais profundo do que uma simples capa da Clubnews pode oferecer. É por isso que nesta edição vamos começar “de leve”, trazendo um conceito que se interliga diretamente com ele: a consciência situacional. Mas o que seria isso?

No Clube definimos ela como “capacidade de perceber, precisa e continuamente, os elementos e as condições que afetam uma negociação, durante um período de tempo definido”.

Só por aqui já deu para perceber como a percepção é importante, não? É por isso que vamos continuar o tema nas próximas edições. Fique ligado e nos acompanhe!

Um desafio para relaxar: quantas patas você vê na figura acima? [Conte pra gente!](#)



Negociações que nos afetam - o gás boliviano

Não é de hoje que falamos sobre como o tema “negociação” está presente nas nossas vidas. Desde nosso primeiro choro como criança – manifestação inata que revela uma necessidade que precisa ser atendida – até a assinatura de contratos bilionários (do tipo compra do *Twitter*), ela está sempre lá, ocorrendo por interação de duas ou mais partes que buscam conseguir o que necessitam.

A exemplo do que já fizemos no passado, nesta edição optamos por trazer um tema que tem todos os ingredientes para impactar fortemente boa parte dos brasileiros: as negociações relativas ao gás boliviano importado pelo Brasil.

De acordo com a [fazcomex](#), 67% do gás (natural ou liquefeito) que o país importa são de origem boliviana. Outrora ocorrida de forma esporádica, a importação de Gás Natural Liquefeito (GNL) assumiu regularidade em função da necessidade de suprimento para as usinas térmicas. Só em 2018, o consumo de gás natural no Brasil cresceu 22%, contra um aumento da produção nacional da ordem de 7%, forçando a importação de mais GNL para atender o mercado.

Três fatos agregaram complexidade a essa equação: a guerra da Ucrânia, que reduziu a oferta de GNL no mercado; a crise hídrica, que impactou a matriz energética brasileira (aumentando a demanda por gás); e o alinhamento político entre Bolívia e Argentina, que juntamente com o suposto desequilíbrio financeiro contratual entre a Petrobras e a YPFB (estatal boliviana responsável pelos hidrocarbonetos), levou a uma redução histórica no volume de gás fornecido ao Brasil para satisfazer as necessidades argentinas. O resultado? Incertezas, aumento de preços e a clara necessidade de desenvolvimento, por parte do Brasil, de alternativas viáveis para fugir da dependência.

Quer saber mais? [Clique aqui](#)



Comunidades I...nossas raízes estão aqui!



Temos falado com frequência que nosso Clube nasceu como um espaço para compartilharmos conhecimentos e estabelecer uma networking de alto nível. Nessa linha, decidimos criar novos espaços para que isso ocorra – as “Comunidades”, que tratarão de temas específicos junto aos interessados. A primeira delas, liderada pela nossa querida [Dra. Rosane Fagundes](#), é a de Comunicação Não Violenta (CNV). Mas você sabe o que esse termo significa?

Podemos compreender a CNV como um processo que estabelece uma conexão consciente entre os interlocutores. Em linhas gerais, ela pode ser materializada pelo emprego de habilidades de comunicação verbal (escrita ou falada) e não verbal (gestos, expressões faciais ou corporais, imagens ou códigos) que buscam criar compaixão e empatia para fortalecer as conexões humanas. Dessa forma, ajuda a identificar em nosso comportamento rotineiro sentimentos e necessidades não atendidas em uma determinada situação.

Desenvolvida a partir dos estudos de **Marshall Rosenberg** (1934-2015), psicólogo norte-americano, a abordagem de CNV é “uma forma de comunicação que leva a pessoa a se entregar de coração, criando uma conexão consigo mesma e com os outros”.

Para isso, é pautada no termo “não-violência”, que significa o estado compassivo natural do ser humano, conforme o entendimento de Gandhi.

É um método que visa a melhorar a qualidade dos relacionamentos interpessoais.

Ficou interessado(a)? [Clique aqui](#) e junte-se à nova Comunidade.

Comunidades II...nossas raízes estão aqui!



Achou que tinha acabado? Não estávamos brincando sobre a importância das nossas Comunidades – tanto que abrimos mais de uma. Com ela, vem o desafio: você conhece a chamada “Programação Neurolinguística” (PNL)?

A PNL pode ser descrita como o estudo de como significamos nossas experiências enquanto humanos. Partimos do princípio de que é possível alterar as representações que possuímos sobre as experiências e, desta forma, podemos obter resultados mais satisfatórios em várias áreas da vida.

A técnica é uma forma de estudar processos mentais para que possamos entender os pensamentos, comportamentos e as ações individuais. Dessa forma, trata-se de uma metodologia prática que tem como foco o alcance da excelência e o atingimento de resultados, empregando modelos criados a partir de estratégias de sucesso.

A PNL permite reprogramar a consciência e expandir o autoconhecimento para melhorar a vida pessoal, familiar e profissional. Por meio da observação, técnicas, modelagem e ferramentas, ela contribui para a geração de ações construtivas e novos hábitos. Torna-se, então, possível gerenciar seus pensamentos e emoções, tornando-a líder de si mesmo e de seus relacionamentos com os outros, com consequente aumento de desempenho e performance.

Ficou interessado(a)? [Clique aqui](#) e junte-se à nova Comunidade, liderada pelo [Sr. Roque Luz](#).



Você viu?



Nosso personagem (batizado de MILTÓIM!) 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?



Ver outras no nosso [Instagram](#)



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 “**Recusa em Negociar**”, na qual sinteticamente uma das partes decide não participar do processo negocial, por não ser de seu interesse negociar o todo ou determinado tema. Com isso, sua contraparte fica totalmente sem referência de como dar sequência à negociação.

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 quê para se juntar a nós?

Assine já

E por falar em Táticas de Negociação...

Você ganhou um E-book totalmente grátis!

Aposto que você não esperava receber um material como o que vamos te presentear hoje...

Nele, estão reunidas as principais táticas que todo negociador de sucesso precisa saber. Mais do que isso, estamos te entregando a chave para destravar suas negociações. Essas vinte táticas, sozinhas, já são capazes de munir qualquer pessoa com um verdadeiro arsenal de argumentos e quebra de objeções.

Esperamos mesmo que você coloque em prática o que vai aprender com este conteúdo e consiga obter resultados. Para baixá-lo, [clique aqui](#). Bons estudos!

Agora, caso você queira se aprofundar no assunto e realmente estar “pronto (a) para a guerra”, visite o [Clube de Negociadores](#).

Estamos criando a maior e melhor comunidade de negociação do MUNDO, um ecossistema completo onde você coloca a mão na massa e aprende de forma dinâmica, por meio de lições, artigos, estudos de casos e jogos de negociação.

Queremos garantir que nossos mentorados estejam sempre um passo à frente, prontos para estreitar relacionamentos e conduzir as negociações de forma mais eficiente e eficaz.

Esperamos você do outro lado!



O que está por vir?

Conheça as atividades externas e eventos ao vivo que teremos no clube no mês de junho.



Dia	Nome do evento	Descrição	Horário	Participantes
08	Café com Negociação	Negociação na Inovação - como garantir a sustentabilidade de uma startup	19h	Marcelo Meirelles Maria Aparecida
29	Papo de Fogueira	Táticas de Negociação: Conceitos & Aplicações	19h	Francisco Guirado Edilson de Farias



Atividades dos Grupos de Trabalho (GT)



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	Informações
Livros	Maria Aparecida	O Negociador (THOMPSON, Leigh L. 3ª edição, 2009)	Terças às 19h30; Quartas às 8h	Clique aqui
Filmes de Negociação	Maria Regina	Comunicação, Colaboração e Competição	2ª e 4ª sextas-feiras do mês, às 7h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
Táticas	Francisco	Desenvolvimento de novas táticas	Quartas, de 8h às 10h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
Soft Skills	Francisco	Estudo das <i>Soft Skills</i>	Segundas, de 8h às 10h	Clique aqui

Participe!



Filmes, livros, etc...

Ok, sei que você esperava por um filme / série que falasse especificamente sobre **NEGOCIAÇÃO**, mas a proposta deste mês é um pouco diferente: optamos por um tema sempre presente nas relações humanas, para o qual todo negociador deve estar preparado: a gestão de conflitos (nada a ver com o dia dos namorados). 🤔😄

O palco é Nova York, sede da Runway Magazine, a mais importante revista de moda da cidade. É de lá que a arrogante e temida Miranda Priestly ([Meryl Streep](#)), a principal executiva da empresa, parece comandar os destinos de grifes e estilistas do mercado *fashion*.

Andrea Sachs ([Anne Hathaway](#)) é uma jovem jornalista com muitas expectativas e nenhum conhecimento de moda. Contratada como assistente da complexa e competente executiva, rapidamente percebe que seu trabalho não será nada fácil.

Repleta de cenas engraçadas e picantes, “O Diabo Veste Prada” aborda questões interessantes. Uma delas: seria Miranda uma líder de fato diabólica, ou apenas uma mulher forte e temperamental, que assumiu tarefas atribuídas aos homens?

O filme ganha um significado maior quando se cogita que foi inspirado em uma história real, vivida pela autora do livro homônimo (no qual o filme é baseado) quando trabalhou na Vogue sob as ordens da implacável [Anna Wintour](#).

* **O Diabo Veste Prada** (Distribuído pela 20th Century Studios), 2006. Disponível nas plataformas (Star + é uma delas) e em DVD.

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



Para Refletir

“Homens inteligentes fazem
com rapidez o que pensaram com
calma.”

Baltasar Gracián

Aprendendo lições...nos filmes da telona!

Nas edições passadas, já confessei um dos meus “pecados”: o vício de assistir a séries e filmes. Não por acaso, trabalhei para criar esta seção na Clubnews (ok, mais um “pecado” confessado para a lista). 🤪

Desta vez vamos fazer uma conexão com a [edição passada](#) e extrair algumas lições da nossa então sugestão de filme (Uma Linda Mulher, com [Richard Gere](#) & [Julia Roberts](#)). Vamos lá? Então segue o fio:

- **A troca de informações:** Foi por meio da comunicação aberta que Edward e Vivian entenderam as necessidades alheias e, assim, puderam chegar a um acordo inicial sobre os “serviços” que seriam prestados e respectivos valores envolvidos . **Lições aprendidas?** Desde a fase da preparação, preocupe-se em elaborar perguntas que revelem aspectos importantes sobre a negociação. Desenvolva e utilize a habilidade de questionamento para desfazer percepções incorretas e entender melhor o funcionamento da sua contraparte. Por fim, entregue voluntariamente sua atenção ao que estiver sendo apresentado, evitando a ocorrência de interpretações equivocadas.
- **Identificação das partes envolvidas no processo:** durante a negociação do estaleiro, Edward sentiu que seu poder de influência poderia não ser suficiente e resolveu trazer para o “jogo” um senador membro do comitê responsável por aprovar recursos para construção dos navios. Embora tenha envolvido também um blefe, essa ação foi um argumento importante na hora da apresentação da oferta inicial de compra. **Lição aprendida:** Nem sempre as partes inicialmente presentes serão as únicas importantes no processo. Por vezes, pode ser necessário incluir outros personagens, de forma a ganhar poder de influência!

E você, enxergou alguma outra? [Conte pra gente!](#)

Por que ser assinante do Clube de Negociadores?



Conversava nesta semana com um amigo de longa data, que não via há muito. No papo, entre as “atualizações” sobre o que vinha acontecendo nas nossas vidas, em determinado momento ele me pediu para explicar sobre o Clube de Negociadores.

De pronto, respondi que se trata de um ecossistema completo para promover o desenvolvimento pessoal e profissional, além de networking de altíssimo nível.

Expliquei que nele empregamos o que há de mais moderno em termos de metodologia para ensinar adultos. Nossos alunos “aprendem fazendo” (*hands on*), sob a mentoria direta de profissionais que fazem na prática (e com incontestável sucesso) aquilo que ensinam, em um ambiente totalmente gamificado que proporciona, nas palavras deles, uma experiência realmente transformadora. Por fim, comentei sobre as assinaturas que dão acesso aos nossos conteúdos e que conduzimos eventos e cursos presenciais, à distância e híbridos.

Após navegar pela plataforma como visitante, veio a pergunta: “por que eu pagaria para ser assinante, se tenho acesso a tantas coisas de forma gratuita?”

Foi aí que mostrei para ele, a partir do meu acesso como membro efetivo, parte do universo de coisas que somente são visíveis para assinantes. Observatório de Táticas (que o deixou perplexo); gravação de eventos; filmoteca; módulos de conteúdo; artigos e comunidades exclusivas; teste completo do *Style Matters*; grupos de trabalho, descontos em treinamentos, etc... Impressionado, ele me disse: “nunca vi algo parecido, vale muito à pena!”

Agora me dirijo a você: o que falta para se juntar à nossa tribo?

PS: Meu amigo agora é membro...

Assine já!

That's all, folks...

CLUBNEWS

EDIÇÃO DE JUNHO / 2022



Chegamos ao final desta edição da nossa Clubnews (na minha cabeça, posso ouvir claramente um “ahhhhh” de tristeza – mas pode ser apenas a minha percepção). 🤔😂

Duas dicas finais: não perca a oportunidade de assinar a nossa plataforma. Afinal, onde mais você pode acessar um conteúdo tão transformador ao custo de meio cafezinho por dia? Nosso propósito de “empoderar pessoas para que elas conquistem seus sonhos e alcancem seus objetivos por meio do conhecimento da arte da negociação” só depende de você para se materializar.

A outra dica? acompanhe-nos pelas nossas redes sociais. Com frequência inserimos conteúdos que podem fazer a diferença na sua vida por lá.



Instagram



YouTube



facebook



LinkedIn

Achou que iríamos esquecer o link para que você se torne assinante e realizar seu desejo de crescimento? [Clique aqui!](#)

Quer conhecer quem somos? [Estamos aqui!](#)

Grande abraço e ótimas negociações para você!!



**Clube de
Negociadores**