



Criatividade...como anda a sua?

Antes de responder, vamos dar um passo atrás: o que significa, para você, o termo “criatividade”?

Se buscarmos nos dicionários, vamos encontrar inúmeras explicações para ele. Nós, do Clube de Negociadores, o definimos como sendo a “capacidade de combinar ideias de um modo singular, cujo resultado seja considerado original, útil ou satisfatório”.

Que tal assistirmos a um vídeo sobre como as ideias inovadoras são geradas? Aceita o convite?

[Clique aqui](#) e assista, é bem legal!



Já teve alguma ideia inovadora? “Ora Clubinius, claro que sim”, diria você! Mas e se eu te perguntasse se você sabe COMO ela se formou na sua mente, saberia responder?

Nosso cérebro é uma máquina incrível, capaz de assimilar quantidades absurdas de informações e, principalmente, de recombina-las de forma única, visando a obter um resultado favorável.

É essa capacidade de usar seu “banco de dados” para gerar novas abordagens que nos diferencia como Seres Humanos. Ela permite que desenvolvamos uma valiosíssima habilidade de múltiplas aplicações, uma ferramenta útil para desenvolver novas ideias, aumentar a eficiência e conceber soluções para problemas complexos. A notícia boa? Isso pode ser treinado - veja essas [dicas!](#)

Sabia que esse tema será abordado por uma de nossas novas Comunidades? Ficou curioso? Então boa leitura, o anúncio de sua abertura está pouco mais à frente!

Winter is coming...e agora, Europa?

Passados pouco mais de 6 meses do início do conflito entre Rússia e Ucrânia, um dado novo atemoriza boa parte dos países europeus: a dependência do gás russo para prover o aquecimento de suas residências no inverno.

Para entender o imbróglio: por conta do conflito, países do ocidente adotaram inúmeras sanções contra o governo russo, que reagiu empregando as moedas de troca que dispunha (a exportação de fertilizantes e de gás foram duas delas).

Especificamente em relação ao gás, o governo de Vladimir Putin vem reduzindo constantemente a capacidade de fornecimento do gasoduto *Nord Stream 1* (NS1), o mais importante do país. Algumas dessas atitudes: redução, em junho, do fluxo de gás do NS1 para 40%; em 11 de julho, alegando “necessidade de manutenção”, Vladimir Putin decidiu cortar a totalidade do fornecimento do gasoduto por 10 dias; em 27 de julho, o gasoduto passou a distribuir apenas 20% da capacidade original anual de 55 milhões de metros cúbicos.

A Alemanha, maior economia afetada pela crise energética, importa 55% de sua necessidade de gás natural da Rússia. A fonte é usada no aquecimento de 50% das casas, gera 13% da energia elétrica do país e atende cerca de 30% das necessidades da indústria. Uma baita fonte de poder para Putin na mesa de negociação, não?

Estima-se um impacto da ordem US\$200 bi para os contribuintes europeus em contas de energia e impostos mais caros. Letônia, Holanda, Polônia, Finlândia, Bulgária e Dinamarca também já tiveram seus fornecimentos comprometidos.

Ideias para reequilibrar o poder nessa situação? [Clique aqui](#) e conte pra gente!



Nova Comunidade em formação I

Se você nos acompanha, sabe que nas edições passadas falamos sobre a criação de comunidades, espaços nos quais temas específicos passaram a ser tratados por especialistas, que para conduzi-las receberam o título de “Líderes”. Até então, tínhamos 3 delas instaladas: [Comunicação Não Violenta \(CNV\)](#), [Programação Neurolinguística \(PNL\)](#) e a de [Negociação em Projetos \(NPR\)](#).

Como nosso crescimento segue “imparável”, decidimos criar uma nova Comunidade, trazendo assim para o Clube um tema que ainda não havíamos abordado: a *Mindfulness* (ou atenção plena). Mas o que seria isso?

De forma bastante simplificada, o termo está associado a um conjunto de técnicas que visam a promover o foco na vida presente. Com a prática, a pessoa desenvolve a mente para viver o que acontece agora, controlando a ansiedade do futuro e não remoendo o passado.

Dessa maneira, é possível tomar mais consciência das emoções e sensações, sem julgamentos. Nesse sentido, a atenção plena tem como objetivo exercitar a capacidade de aceitação, além da administração das emoções. A ideia é abandonar o piloto automático e tomar as próprias rédeas, podendo proporcionar o aumento do potencial individual, evitando assim o estresse crônico e criando condições para vencer os desafios de um mundo que se encontra em constante mudança.

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



Nova Comunidade em formação II

Achou que tinha acabado? Errrrrooooooooouuuuu!



Em um mês para lá de especial – o motivo não conto nem sob tortura – aproveitamos para criar não uma, mas DUAS novas Comunidades.

Com a proposta de congregar pessoas interessadas em aprofundar os estudos em um dos temas mais importantes nos dias atuais, temos o prazer de informar que ativamos oficialmente a **Comunidade de Aprimoramento em *Soft Skills***, termo que designa as habilidades socioemocionais e comportamentais essenciais para desenvolvimento pessoal e profissional.

Nela proporcionaremos a possibilidade de autodesenvolvimento por meio de estudos dirigidos, workshops vivenciais, debates e outros eventos. A cada mês, a nova comunidade terá como foco uma *soft skill* específica – a primeira delas, que será trabalhada em setembro, será a Criatividade.

Para saber mais, conhecer as datas dos workshops e se inscrever gratuitamente, [clique aqui](#).

Que tal conhecer as líderes dessa comunidade? Basta clicar em seus nomes:

[Daniela Gebenlian](#)

[Maria Aparecida de Almeida Santos](#)





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. A deste mês será a da “**Culpabilização**”, que pode ser sinteticamente descrita como sendo aquela na qual o negociador busca apontar erros e tornar o outro responsável por situações desagradáveis (ou por qualquer resultado problemático), visando assim a acionar na contraparte a auto responsabilização por ter cometido erro ou causado mal a alguém.

Esse ato gera no outro um sentimento de erro ou culpa pela situação, que ficará tentado a reparar a situação ou propor uma compensação.

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

Assine já

E a promoção? Continua, é claro!

E eu achando que nosso *board* tinha enlouquecido...

Confesso que quando discutimos se deveríamos manter a promoção no ar, perguntei: mas por quê? Ela não ficou disponível por tempo suficiente?

Sabe qual foi o melhor *insight* dessa discussão? “E se, tendo em mente o nosso propósito de EMPODERAR PESSOAS, olhássemos para o número de downloads que foram feitos até agora?”

Os números eram, de fato, impressionantes. Por conta disso, decidimos continuar a oferecer, GRATUITAMENTE, nosso E-book de Táticas de Negociação, um conjunto de saberes que todo negociador de sucesso PRECISA conhecer. 20 táticas que, se bem empregadas, farão a diferença na busca dos seus objetivos. [Clique aqui](#) para baixar e faça bom proveito de todo o conteúdo.

Se após efetuar a leitura você sentir a necessidade de ter acesso à totalidade do conteúdo (que envolvem efeitos desejados, riscos de emprego, exemplos de uso e formas de neutralizá-las) e, juntamente com outros conhecimentos, conseguir os MELHORES RESULTADOS POSSÍVEIS, seu caminho será um só: tornar-se um [membro](#) do **Clube de Negociadores**, um ecossistema completo voltado para o seu desenvolvimento pessoal e profissional, onde você aprende colocando a mão na massa, sob a orientação direta de mentores que há mais 20 anos fazem com sucesso no mundo real aquilo que ensinam.

Faça parte da mais qualificada COMUNIDADE e aprenda como melhorar seus relacionamentos e conduzir negociações de forma mais eficiente, efetiva e eficaz. Venha para nosso time e largue na frente!

Te esperamos na outra margem do rio!

Assine já



**VOCÊ GANHOU
UM E-BOOK
TOTALMENTE
GRÁTIS!**

Comece a destravar
suas negociações



O que está por vir?

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

CAFÉ Com NEGOCIAÇÃO
Negociação e Comunicação Assertiva

Clube de Negociadores **Quarta-feira** 14/09 19h00

MARIA APARECIDA
Diretora Acadêmica
Clube de Negociadores

ROSANE FAGUNDES
Advogada, Mediadora e Coach

Dia	Nome do evento	Descrição	Horário	Participantes
14	Café com Negociação	Negociação e Comunicação Assertiva	19h	Maria Aparecida Rosane Fagundes
28	Papo de Fogueira	Papel da liderança em tempos de crise	19h	Edilson de Farias Marcelo Bessa

PAPO DE FOGUEIRA
O papel da Liderança em tempos de crise

Quarta-feira
28/09 -19h

Clube de Negociadores

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	Análise da série “Borgen”	1ª e 3ª terças-feiras do mês, às 7h30	Clique aqui (Restrito a instrutores)
Táticas	Francisco	Desenvolvimento de novas táticas; produção do livro (inédito)	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...

Combinando com as temperaturas congelantes que estão assolando o sul e sudeste (ok, para cariocas 14°C é quase frio polar), a indicação deste mês é de um filme que se passa em um local para lá de gelado! 🧊



O ano é 1989. Em pleno Ártico, o repórter da TV local Adam Carlson ([John Krasinski](#)) filmava as peripécias de um jovem em seu *snowmobile* quando percebeu uma estranha movimentação no gelo. Ao se aproximar, identificou três baleias cinzentas (um casal e seu filhote, posteriormente batizados de Fred, Vilma e Bambam) que se encontravam presas sob o gelo, dispendo apenas de um pequeno buraco para respirar. Disposto a ajudar, ele acaba chamando a atenção da ativista do Greenpeace Rachel Kramer ([Drew Barrymore](#)), sua ex-namorada, que não mede esforços para tentar salvá-las. Nessa batalha, ambos conseguem fazer a mobilização de vários grupos – nativos da área, que eram caçadores de baleias; a direção da empresa petrolífera, que tinha interesses na região; o governo americano, que lutava pela eleição do então Vice-presidente (George Bush); e até o governo russo, seu histórico oponente, que vivia a Glasnost.

Dirigido por [Ken Kwapis](#), “O grande milagre” (*Big Miracle*) foi inspirado em uma história real. Ele mostra como é possível conciliar interesses tão distintos em torno de uma causa e, assim, conseguir resultados altamente favoráveis com base na colaboração.

* **O Grande Milagre** (Universal Pictures; Anonymous Content; Working Title Films), 2012. Disponível na plataforma Star + e em DVD.

PS: Que tal sugerir uma série, um filme ou um livro? [Clique aqui](#) e mande!

Para Refletir

“Agir conforme aquilo que se fala, alinhar discurso e prática, além de ser uma postura ética, é um sinal de autenticidade”.

Mario Sergio Cortella

Aprendendo lições...nos filmes da telona!

Cumprindo o que prometemos, vamos concluir a abordagem da série que começamos a analisar no mês passado – Arremesso Final (“*The Last Dance*”), exibido em 10 capítulos, que fala da incrível carreira de [Michael Jordan](#), com foco na temporada 1997-98, sua última com o Chicago Bulls na *National Basketball Association* (NBA).

Quer lembrar o que falamos? Tranquilo, é só [clique aqui](#)! Se já fez isso ou recorda do que falamos, segue o fio:

- **A importância da preparação e do cuidado na hora de negociar:** Um dos grandes problemas enfrentados pelo Chicago Bulls foi a insatisfação de um de seus principais jogadores – [Scottie Pippen](#), reconhecido como um dos 50 melhores jogadores da história da NBA, bicampeão olímpico e considerado o jogador de basquete mais versátil dos EUA. A razão era simples: na negociação de seu salário no início da carreira, ele aceitou o que lhe parecia uma verdadeira fortuna por um contrato de 10 anos. Resultado? Após revelado seu potencial e mesmo sendo um dos grandes destaques do time (atrás apenas de Jordan), Pippen tinha apenas a 6ª remuneração da equipe e a 122ª da NBA. **Lições aprendidas?** Negociar contratos longos é complexo e muitas vezes requer cláusulas adicionais – por exemplo, de performance – como forma de preservar os interesses das partes. Além disso, é fundamental que se desenvolva uma consciência situacional que contemple, de alguma forma, possíveis quadros futuros.

E aí, gostou? Mês que vem tem mais. Se você enxergou alguma outra lição aplicável, [Conte pra gente!](#)



Como podemos ajudar?

Gostamos tanto desta matéria que, por sua importância, estamos republicando...

Sempre dissemos que, por aqui, o sentimento de COMUNIDADE fala mais alto...mas o que isso significa, na prática, para nós?

Na nossa visão, em um ambiente assim **cada um dos membros deve colocar-se à disposição para contribuir para o crescimento do grupo como um todo, de forma a que possa colher, em troca, os benefícios gerados por outros.** É o esforço individual que acaba gerando resultados coletivos. Repetindo o exemplo que usamos no mês passado, seria algo como “enquanto você dedica o seu tempo a pescar o peixe, eu dedico o meu a juntar madeiras e fazer o fogo. Ao final, todos nos alimentaremos de peixe assado.”

É aqui que precisamos da sua ajuda: nesse processo, no qual cada um emprega sua *expertise* para colaborar com o grupo, gostaríamos de saber como poderíamos auxiliar a resolver os seus desafios nas áreas de Negociação, Gestão de Conflitos, Liderança e *Soft Skills*.

Basta preencher uma rápida pesquisa (não leva 1 minuto). Assim você vai colaborar para que os nossos esforços sejam empregados de forma mais produtiva, o que permitirá um ganho significativo para todos nós.

[Clique aqui](#) e diga como podemos lhe ajudar. Desde já agradecemos o apoio!



Por que ser assinante do Clube de Negociadores?

Que tal subir nível?

Faça parte da mais qualificada comunidade do país!

Conta para mim: o que você acha de fazer parte de um grupo unido, que desenvolveu conexões genuínas e no qual são compartilhados conhecimentos aprofundados sobre como resolver “dores” comuns nas áreas de Negociação, *Soft Skills*, Gestão de Conflitos e Liderança? Seria incrível, certo?

A boa notícia é que esse grupo existe: é a COMUNIDADE que criamos no Clube de Negociadores, um local que une VASTO CONHECIMENTO a uma networking extremamente qualificada, um **porto seguro** para quem deseja se aperfeiçoar nos campos pessoal / profissional e se elevar para um outro patamar.

Um verdadeiro *point*, onde você encontra o apoio daqueles que passam pelas mesmas dificuldades todos os dias e, por isso, estão sempre dispostos a ajudar. Indivíduos unidos pelo mesmo propósito, que buscam fazer parte de algo muito maior e que encontraram no Clube de Negociadores o suporte necessário para crescer, **transformando as experiências únicas que proporcionamos em resultados concretos.**

Quer se juntar a essas pessoas e acelerar o seu desenvolvimento? Seja um assinante investindo **MENOS DE R\$2,00 POR DIA**. Crie conexões, aprimore suas habilidades e veja sua vida profissional e pessoal decolar!

Nos vemos do outro lado!

Assine já!

Garantia
30 DIAS
Clube de Negociadores

Clube de Negociadores

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E HABILIDADES EM SOFT SKILLS

INVESTINDO

R\$2,00
/ POR DIA

CONQUISTE UM CERTIFICADO POR MÊS + CONTEÚDOS EXCLUSIVOS

ASSINE AGORA MESMO

*30 DIAS GRÁTIS PARA TESTE

That 's all, folks...

CLUBNEWS

EDIÇÃO DE SETEMBRO / 2022



Chegamos ao final desta edição da nossa Clubnews (*as usual*, com aquele gostinho de “quero mais”, sniff sniff...) 😞

Para lembrar: aproveite a oportunidade e assine já nossa plataforma para desfrutar do nosso crescimento. Por um valor menor do que um cafezinho por dia você tem acesso a um conteúdo transformador, que vai mudar a sua vida. Venha para nosso time e testemunhe que o nosso propósito de “empoderar pessoas para que elas conquistem seus sonhos e a alcancem seus objetivos por meio do conhecimento da arte da negociação” não é mera propaganda.

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