



## Assertividade...o que seria isso?

Há inúmeras definições possíveis para o termo. No Clube de Negociadores, nós a consideramos uma *Soft Skill* e a definimos como sendo a “Capacidade de afirmar os próprios direitos e expressar pensamentos, sentimentos e crenças de maneira direta, clara, honesta e apropriada ao contexto, de modo a não violar o direito das outras pessoas.”

Na teoria parece simples, mas você parou para pensar quantos fatores podem influenciar no emprego da assertividade? Que tal assistirmos a um vídeo aprofundando um pouco esse tema?

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



Quando falamos sobre o tema assertividade, não é raro percebermos uma associação direta à comportamentos considerados negativos – alguns exemplos são a agressividade, a grosseria e a insensibilidade. Mas será que, de fato, essa associação está correta?

Uma das formas de entender a assertividade é a intensidade pela qual uma pessoa persegue a consecução/atingimento dos seus objetivos. Como tudo na vida, o excesso dessa intensidade pode desencadear comportamentos indesejáveis e, no limite, prejudicar os relacionamentos e os resultados finais.

E qual seria o impacto de uma baixa assertividade? Ela implicará em abrir mão dos próprios objetivos, o que pessoalmente poderá levar ao sentimento de frustração e institucionalmente ao fracasso daquela ação específica.

O emprego equilibrado dessa *Soft Skill* tem se mostrado como chave para o atingimento das metas, ao mesmo tempo em que preserva as relações.

## A guerra continua — e o frio se aproxima!

Na edição passada falamos sobre as restrições que a Rússia vinha fazendo ao fornecimento de gás para os países europeus, que tem a Alemanha como país mais afetado (caso queira ler essa matéria, [clique aqui](#)).

O desequilíbrio do poder entre as partes se agravou ainda mais no mês de setembro. Vladimir Putin mostrou [sinais de endurecimento](#) em relação a essa questão e também quanto ao fornecimento de fertilizantes, grãos, ameaça de emprego de armas nucleares, além de ter [convocado reservistas](#).

Um outro ponto, no entanto, colocou ainda mais tensão na região: o surgimento de [três grandes vazamentos nos gasodutos Nord Stream 1 e 2](#) no Mar Báltico, levando ao surgimento de bolhas de até 1 Km de diâmetro na superfície.

Embora os gasodutos explorados por um consórcio vinculado ao grupo russo Gazprom estejam fora de operação por conta da guerra, suas tubulações permanecem cheias de gás.

Tanto o governo Russo quanto a Primeira Ministra Dinamarquesa mostraram-se extremamente preocupados com os incidentes. Não estão sendo descartadas hipóteses - [nem mesmo de sabotagem](#) - posto que, nas palavras dos representantes da Gazprom, é incomum que três tubulações apresentem esse tipo de problema em um mesmo dia.

Por sua vez, a [Alemanha fechou um acordo para recebimento de gás com os Emirados Árabes](#). A quantidade contratada - que cabe em um cargueiro - é insignificante em face do consumo do país, mas significa um gesto importante na construção de alternativas para reduzir a dependência do gás russo.

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





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 **“Ancoragem”**, que pode ser sinteticamente descrita como sendo aquela na qual é criado um ponto de referência na negociação, de modo que as discussões girem em torno desse parâmetro.

O negociador faz uma proposta-âncora favorável a ele, com forte argumentação, para torná-la ponto de referência e influenciar a percepção da outra parte sobre os limites da negociação. Geralmente a âncora consiste em uma proposta bem acima ou bem abaixo do desejado, conforme o caso, para obter margem (“gordura”) 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 11). Se AINDA não faz, está esperando exatamente o quê para se juntar a nós?

**Assine já**

## O que já era ótimo ficou ainda melhor!

Na edição de junho da Clubnews, disponibilizamos um e-book cujo conteúdo poderia funcionar como um *game changer* nas diversas negociações que conduzimos no dia a dia, potencializando em muito os resultados do usuário.

Tivemos várias discussões internas sobre se devíamos ou não continuar a oferecer, gratuitamente, aquele material. Guiados pela ideia de EMPODERAR PESSOAS, olhamos para o número de downloads realizados e ficamos impressionados não apenas com a quantidade, mas com o impacto que estávamos gerando na vida das pessoas. Não foram poucos os relatos de agradecimento que recebemos, seja pessoalmente ou por mensagens privadas. Isso nos fez, uma vez mais, refletir sobre o nosso propósito e sobre o que poderíamos fazer para ampliar ainda mais esse efeito.

Tomamos então uma decisão audaciosa: produzir uma versão AMPLIADA E REVISADA do e-book, inserindo nele praticamente todas as táticas que detalhamos no nosso livro inédito. Mais do que dobramos o número da edição inicial, chegando a quase 50 táticas que você **PRECISA** conhecer. [Clique aqui](#) para baixar e faça bom proveito de todo o conteúdo.

Para ter acesso à totalidade do conteúdo e conseguir os MELHORES RESULTADOS POSSÍVEIS, torne-se um [membro](#) do **Clube de Negociadores**, um ecossistema completo 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.

Aprenda como melhorar seus relacionamentos e conduzir negociações de forma mais efetiva. Entre para nosso time e largue na frente!

Te esperamos na outra margem do rio!

**Assine já**



# O que está por vir?

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



Dia	Nome do evento	Descrição	Horário	Participantes
19	Café com Negociação	<a href="#">Inteligência emocional e negociações</a>	19h	Claudia Sofia Marques Maria Aparecida
26	Masterclass	<a href="#">Fundamentos de Negociação</a>	19h	Francisco Guirado



## 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
Filmes de Negociação	Maria Regina	Análise da série "Borgen"	1ª e 3ª terças-feiras do mês, às 7h30	Clique <a href="#">aqui</a> (Restrito a instrutores)
Táticas	Francisco	Desenvolvimento de novas táticas; produção do livro (inédito)	Quartas, de 8h às 10h	Clique <a href="#">aqui</a> (Restrito a instrutores)
Soft Skills	Francisco	Estudo das <i>Soft Skills</i>	Segundas, de 8h às 10h	Clique <a href="#">aqui</a>

**Participe!**



## Filmes, livros, etc...

O cenário é um tribunal do júri americano, onde doze jurados têm sob seus ombros a responsabilidade de elaborar o veredicto de um jovem de 18 anos, que está sendo acusado de ter assassinado o pai em decorrência de uma briga. As regras foram apresentadas logo no início pelo juiz: somente no caso de unanimidade os jurados deveriam condenar o réu. Em caso de discordância ou possíveis dúvidas, deveria prevalecer como veredicto a inocência. Em caso de condenação, seria aplicada a pena de morte por crime de homicídio.

Já reunidos em uma sala, os jurados efetuam uma votação para identificar a percepção inicial dos membros. Como resultado, apenas um deles votou pela inocência, afirmando que tinha dúvidas e que, portanto, manteria seu voto, até apresentação de prova incontestável contrária. Esse personagem, então, assume o papel central ao discutir, de forma calorosa, os pontos cegos do caso, tentando convencer os demais que as evidências de autoria demonstradas não seriam tão irrefutáveis como sugerido inicialmente. Aos poucos, sua ação faz com que cada jurado reflita sobre seu voto e reveja seu modo de pensar, deixando de lado preconceitos que poderiam corromper o julgamento.

Dirigido por [Sidney Lumet](#), o filme mostra a importância da identificação do perfil e interesses das partes; o valor das alternativas e do domínio das técnicas de superação de objeções; e a necessidade da gestão das emoções no processo.

\* **Doze homens e uma sentença** (Henry Fonda e Reginald Rose; Orion Nova e United Artists), 1957. Disponível na plataforma Amazon Prime Video e em DVD.

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



# Masterclass – Fundamentos de Negociação

## Um aulão como você nunca viu

Muito se fala sobre táticas e estratégias avançadas de negociação. Mas não podemos esquecer que antes de correr, precisamos aprender a caminhar. Mas o que desejamos dizer com isso?

A prática mostra que noções básicas de negociação são, na maior parte das vezes, ignoradas. Seja por anseio ou por simples falta de conhecimento, as pessoas pulam etapas para, em tese, alcançarem os resultados pretendidos de forma mais rápida – e isso, infelizmente, é mais normal do que parece. Porém, como alguém que possui mais de 30 anos de experiência na área, posso afirmar que o domínio dos fundamentos de negociação é imprescindível para qualquer pessoa que deseja se sobressair na carreira.

Pensando nisso, estamos preparando uma super Masterclass 100% *online* e gratuita que irá abordar os princípios básicos que norteiam as principais técnicas de negociação que existem. Um conteúdo estrategicamente desenvolvido para quem quer sair do amadorismo e dar passos mais largos no universo da negociação. Que tal?

Anote na agenda: ele vai ocorrer no dia 26 de outubro, às 19h. Inscreva-se gratuitamente e receba as informações diretamente no nosso Grupo Exclusivo. Continuem ligados!

**VEM AÍ!** / 26 QUARTA-FEIRA  
OUT AS 19H - RESERVE ESTA DATA

Master Class de  
**FUNDAMENTOS DE NEGOCIAÇÃO**

Um aulão como você nunca viu



Clube de  
Negociadores

**Inscreva-se já!**

# Por que ser assinante do Clube de Negociadores?

## Transforme suas negociações

Sabe qual a principal característica que enxergamos em grandes profissionais, de qualquer área? **Todos são exímios negociadores.** Pode reparar, eles dominam as técnicas, desenvolveram as *Soft Skills* necessárias e sabem utilizá-las ao seu favor. Saber negociar concede a qualquer pessoa uma diferenciação imediata. Você rapidamente sentirá a diferença – e as pessoas ao seu redor também.

Agora, você pode conquistar esse diferencial sem ter que gastar rios de dinheiro com formações caras e pouco objetivas. Como? Fazendo parte da maior e melhor comunidade de negociação do país.

Na nossa plataforma você encontrará mais de 30 formações com certificado, artigos, acervo de táticas de negociação, biblioteca virtual, grupos de estudos e muito mais. Criamos um ecossistema onde você encontrará um ambiente seguro para aperfeiçoar suas habilidades, com o apoio de pessoas que passam pelas mesmas dificuldades todos os dias e estão sempre dispostas a ajudar.

Faça como mais de 2 mil pessoas que deram um passo a mais em suas carreiras e junte-se a nós, a mais qualificada COMUNIDADE do país.

Lembrando que o risco é zero: você tem garantia incondicional de 30 dias – caso não goste do nosso conteúdo, devolvemos o seu dinheiro com rapidez, sem perguntas.

**Assine já!**



Clube de  
Negociadores

**SEJA MEMBRO DO  
CLUBE DE NEGOCIADORES**

CRIE CONEXÕES, APRIMORE SUAS HABILIDADES  
E VEJA SUA VIDA PROFISSIONAL E PESSOAL  
MUDAR PARA SEMPRE.

**ASSINE AGORA MESMO**

## Para Refletir

“Tendemos a nos concentrar tanto nos nossos problemas e no que nós queremos que temos pouco ou nenhum espaço mental para dedicar ao problema da outra parte”.

Willian Ury

# Infelizmente é só...

CLUBNEWS

EDIÇÃO DE OUTUBRO / 2022

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

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