



Muita calma nessa hora!

A divergência de ideias faz parte do processo de interação entre indivíduos que têm crenças, experiências e realidades distintas. A complexidade de lidar com tais diferenças surge quando existe a percepção de que elas podem ameaçar o atingimento de objetivos e interesses próprios.

Diariamente tomamos inúmeras decisões para resolver problemas. Ao permitir que tensões emocionais assumam o controle das ações, abre-se espaço para o surgimento de conflitos, que quando não são corretamente gerenciados podem levar à crises, cujas escaladas tornam os resultados imprevisíveis.



Nesse cenário, as habilidades comportamentais e de gestão de conflitos são colocadas à prova. No limite, as comunicações passam de um simples diálogo a ações de luta pelo poder, com tentativas de submissão de uma parte à outra.

Neste delicado momento da sociedade, antes de defender posições, devemos focar em nossos mais caros interesses. Mais do que nunca é necessário saber ouvir, gerenciar emoções e dialogar de forma colaborativa, porém assertiva, de forma a garantir que os mais fundamentais objetivos e interesses não sejam subjugados.

Tenho certeza de que todas as pessoas de bem anseiam por transparência, legalidade, justiça, liberdade e o bem comum. Querem respeitar e serem respeitadas, falar e serem ouvidas. Amar e serem amadas. Isso é o que todos nós desejamos como brasileiros.

Que tenhamos um Feliz Natal e um Ano Novo pleno. Que Deus nos acompanhe.



Aconteceu? a gente comenta!

Que tal aproveitarmos o clima de Copa do Mundo para falar sobre a importância da preparação?

O exemplo é escolar: para alegria geral da torcida brasileira, o jogador Richarlison reproduziu, no jogo de estréia da seleção, exatamente aquilo que fez nos treinamentos.

Qual a lição aprendida? Realizar qualquer atividade em alto nível (seja no esporte, na vida profissional ou na área pessoal), requer dedicar parte significativa do tempo à capacitação. A par do talento (que efetivamente faz diferença, mas que se não for bem trabalhado não traz resultados consistentes), esse é um dos grandes diferenciais dos profissionais de sucesso. Militares costumam dizer que "suor poupa sangue", uma clara alusão ao fato de que capacitar exaustivamente as tropas reduz a probabilidade de baixas em combate.

Se concluímos pela importância da preparação, faço então uma pergunta: como VOCÊ está se preparando para resolver as inúmeras situações com os quais se depara diariamente?

Se sua resposta foi um "*marromenos*" (forma carioca de dizer "mais ou menos"), temos uma sugestão: continue a leitura da nossa Clubnews e descubra, mais à frente, como podemos ajudar você a se tornar um profissional valioso e desejado pelo mercado. Seja aquele que, de verdade, **RESOLVE PROBLEMAS!**

Tem algum comentário em relação a essa situação? [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 já virou um livro que está prestes a ser lançado (aguardem!).

Mensalmente divulgamos uma dessas táticas nas nossas comunidades do **WhatsApp**. A deste mês será a da **“Bode na Sala”**, que pode ser sinteticamente descrita como sendo aquela na qual o negociador, intencionalmente, cria uma dificuldade extra na negociação, de modo que os outros pontos negociados sejam considerados fáceis quando essa dificuldade for retirada.

A tática funciona porque, ao inserir um elemento adicional à negociação, as partes podem comparar a nova situação à anterior e, por contraste, decidir optar pelo *status quo*. Além disso, ela ativa vieses cognitivos que influenciam na ação / decisão da contraparte.

Quer saber como ela funciona, seus efeitos desejados, riscos e, principalmente, como neutralizá-la? Se você é assinante ou adquiriu um de nossos produtos, basta aguardar a liberação do acesso (neste mês será no dia 12). Se AINDA não faz, está esperando exatamente o quê para se juntar a nós?

Faça parte já

Ele chegou — e as reservas estão bombando!

Na edição passada comentamos que o nosso mais novo *baby* (o inédito livro de táticas de negociação) finalmente estava pronto e prestes a ser lançado.

Publicado inicialmente em português e inglês (está em fase de tradução / diagramação para espanhol), o livro traz inúmeros conceitos inéditos sobre o tema, além daquilo que consideramos nossa verdadeira e inestimável “pérola”: um compêndio de 48 táticas. Nele, fazemos uma minuciosa descrição de cada tática, além de detalhar os efeitos desejados, os riscos, as medidas para neutralização e variados exemplos de aplicação. Esse conteúdo, se convenientemente empregado, pode funcionar como um *game changer* nas diversas negociações conduzidas no dia a dia, potencializando em muito os resultados do usuário.

A partir de sua conclusão, resolvemos fazer um teste: abrimos duas páginas de reserva (uma para cada idioma), para checarmos o nível de interesse na obra. Os resultados não poderiam ser melhores: em ambas, a quantidade de solicitações superou (em muito) nossa mais otimista previsão inicial.

Bem, após ler essa notícia você deve estar pensando: “ok, após o lançamento do livro o Grupo de Trabalho será desfeito, uma vez que o trabalho foi concluído”, não é? Pois bem, se pensou assim você não poderia estar mais equivocado! Após tantas experiências enriquecedoras e inesquecíveis para os seus membros, decidimos por mantê-lo ativo e estudando / desenvolvendo novas táticas (já estamos pensando no próximo livro, rrsrrsrs).

Ficou curioso e quer garantir o seu exemplar? é muito fácil, basta [clique aqui](#) e fazer sua pré-reserva.

Te esperamos na outra margem do rio!

JOGADA DE MESTRE

AS 48 MAIS PODEROSAS
TÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO

Francisco Guirado Bernabeu
Edilson Antunes de Farias
Rochelle Jelinek

Nilton Antonio de Almeida Maia
Maria Regina de Moraes Xausa
Maria Eugênia Cauduro Cruz
Victor Eduardo Mendes



O que está por vir?

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



Dia	Nome do evento	Descrição	Horário	Participantes
14	Café com Negociação	Antifragilidade X Resiliência - Impactos no perfil do negociador	19h	Maria Aparecida Rosane Fagundes

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 aqui (Restrito a instrutores)
Táticas	Francisco	Desenvolvimento de novas táticas (constarão na versão ampliada do livro)	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...

O cenário é singular: um estabelecimento prisional militar de segurança máxima, localizado nos EUA. É para lá que é enviado o até então condecoradíssimo *Lieutenant General* Eugene R. Irwin ([Robert Redford](#)), injustamente condenado à perda de patente e ao cumprimento de dez anos de prisão em regime fechado, por conta de uma acusação de desobediência a uma ordem presidencial, o que teria levado à morte de 8 combatentes que estavam sob seu comando.

O presídio é dirigido com mãos de ferro pelo *Colonel* Winter ([James Gandolfini](#)), um incentivador de abusos de todo tipo perpetrados por seus subordinados, responsáveis pelo serviço de carceragem e segurança das instalações prisionais.

O desentendimento entre os dois personagens é evidente desde os momentos iniciais. Irwin (com larga experiência de combate e nas lides diárias da tropa) enxerga a atividade militar e o exercício da liderança de uma forma diametralmente oposta à visão de Winter, um típico burocrata que se vale do aparato estatal para implementar métodos abusivos de controle dos presos.

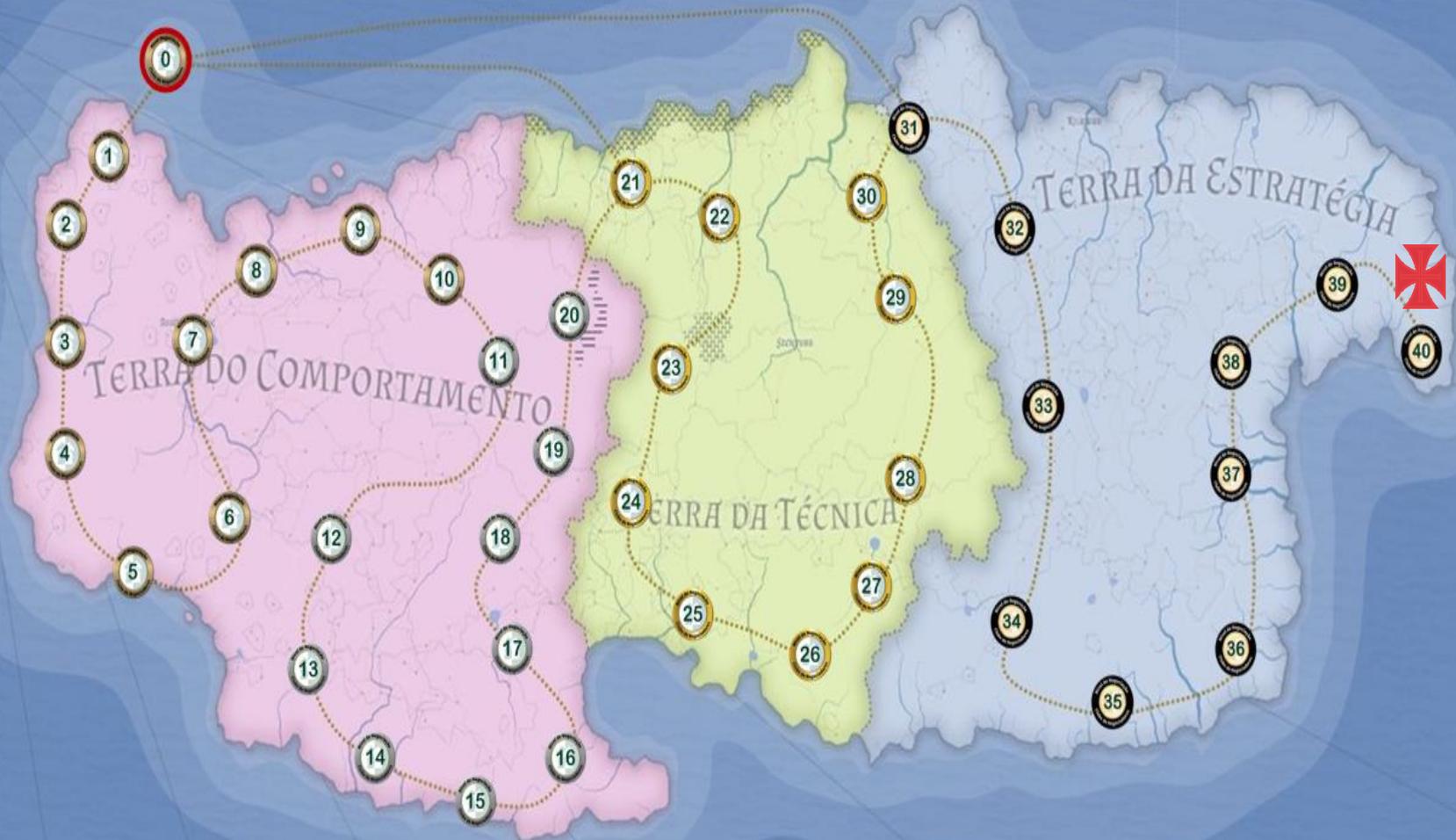
Dirigido por [Rod Lurie](#), “A Última Fortaleza” é uma lição de como exercer a liderança e formar times de alto desempenho a partir do estabelecimento da confiança e da alocação de tarefas a partir das habilidades de cada membro.

* **A Última Fortaleza** (Robert Redford / James Gandolfini / [Mark Ruffalo](#) / [Delroy Lindo](#); Paramount Pictures), 2001. Disponível em canais de streaming e DVD.

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



Jornada de desenvolvimento — qual é a sua?



Novas trilhas — o caminho para o sucesso

Um mapa para você progredir na vida pessoal e profissional

O destino normalmente é conhecido: tornar-se um profissional de sucesso. A questão que surge é qual o caminho a percorrer para chegar até lá. Até bem pouco tempo, essa era uma dúvida que assolava todos aqueles que desejavam evoluir para atingir seus objetivos pessoais e profissionais, mas não sabiam exatamente como. A boa notícia que agora simplificamos suas escolhas.

Entendemos que pessoas aprendem de formas diferentes, por caminhos distintos, cada um a seu tempo. Dá até para fazer um paralelo com as redes sociais: quem nunca começou uma busca por determinado assunto e, com o tempo, encontrou o que buscava após fazer conexões completamente distintas de outras pessoas?

Pensando nessa linha e considerando a multiplicidade de possibilidades que estão constantemente à frente do nosso público, criamos algumas trilhas de desenvolvimento que facilitam a assimilação de conteúdos, além de prover aos usuários ferramentas essenciais para seu crescimento pessoal e profissional.

A primeira delas trilhas (“Os 8 atos do Comportamento”) já está ativa e se revelou um sucesso para nosso público. São 40h horas de conteúdo *on line*, disponível 24h por dia durante 1 ano para que você comece a desbravar o caminho do conhecimento e se tornar o profissional que o mercado procura.

Agora é com você. [Clique aqui](#), assuma as rédeas da sua vida e caminhe a passos largos para o futuro desejado.



Para Refletir

“Quando se trata de padrões, a questão não é o que o líder prega, mas o que ele tolera”.

Jocko Willink

E assim nos despedimos...

CLUBNEWS

EDIÇÃO DE DEZEMBRO / 2022

É chegada a hora de nos despedirmos – mas apenas do ano de 2022, tá?

Foi um período de muitas realizações, no qual tentamos trazer conteúdos relevantes (por vezes, com pitadas de humor) sempre na direção daquilo que escolhemos como propósito: “formar pessoas para resolver problemas”.

Como empresa, oferecemos para isso uma série de ferramentas, dentro de um ambiente gamificado e estruturado para oferecer experiências únicas à você, a razão maior da nossa existência. Acreditamos que, assim, estamos caminhando para fazer com que pessoas sejam empoderadas para conquistar seus sonhos e alcançar seus objetivos pessoais e profissionais.

O ano de 2023 promete ser ainda mais desafiador. Nele, seguiremos buscando oferecer conhecimentos ímpares de altíssima qualidade e uma *networking* singular na América Latina.

Siga-nos nas redes sociais. Com frequência inserimos conteúdos que podem fazer a diferença na sua vida por lá.



Instagram



YouTube



facebook



LinkedIn

Desejamos a todos ótimas festas e um 2023 repleto de realizações.



Clube de
Negociadores