



Bom ou ruim é questão de referência!

É um fato: o ser humano tem a tendência natural de ser levado pelas emoções quando está sob estresse. Isso faz com que suas respostas nem sempre sejam as melhores, perdendo assim oportunidades de fazer as melhores escolhas.

Não são poucos os que pensam que o mundo caminha em direção ao abismo: a “catastrofização” é outra característica humana. No entanto, ao observar os DADOS — ponto fundamental para qualquer análise — é possível enxergar que evoluímos bastante.

Duvida? Assista então a [este vídeo!](#)



Dizem que o Brasil só engrena após o carnaval – e, mesmo assim, em compasso de espera pela Semana Santa. Isso é uma verdade para você?

Ao menos para nós, no Clube de Negociadores, NÃO é! Começamos 2023 a todo vapor, produzindo conteúdos que têm como propósito facilitar a sua vida. De que forma? Promovendo capacitações contínuas, por meio de um modelo que permite que você economize seu ativo mais valioso: o TEMPO!

Quer um exemplo? a jornada “Advocacia 4.0: o fim do litígio”, que conduzimos entre os dias 25 e 27 de janeiro. Nela, advogados foram apresentados a uma forma revolucionária de praticar a advocacia, que dispensa a necessidade de inúmeras petições que consomem seu precioso tempo e onde os honorários são recebidos de forma mais rápida.

Essa foi a primeira iniciativa do ano – teremos muitas outras. Aguarde!!

Aconteceu? É claro que a gente comenta!

O ano começou movimentado... não bastasse as exacerbações pela troca da presidência do país, uma bomba explodiu no mercado: 10 dias após tomarem posse respectivamente como CEO e CFO das Lojas Americanas, [Sergio Rial](#) e [André Covre](#) renunciaram aos cargos. O motivo? Uma “inconsistência contábil” de R\$ 20 bilhões ligada à conta de fornecedores. Para efeito de comparação, a companhia tinha, naquele momento, valor de mercado de R\$ 11 bi.

São vários os credores (a dívida total chega a R\$ 43 bi, sendo que esse montante pode aumentar por conta de impostos). Dentre eles, as maiores instituições financeiras do país (Bradesco, Santander, Itaú, Safra, BTG e Banco do Brasil).

[O NeoFeed conversou com banqueiros](#) e constatou que clima é de guerra contra os principais acionistas da empresa – [Jorge Paulo Lemann](#), [Beto Sicupira](#) e [Marcel Telles](#), que afirmaram desconhecimento da situação. Além de considerarem isso improvável, causou revolta o fato de que nenhum dos três cogitou realizar injeção de capital na empresa. Um dos banqueiros alegou que, além da Recuperação Judicial (RJ), haveria a intenção de um corte da ordem de 80% das dívidas, o que seria inadmissível. Vários desses bancos já acionaram o STJ para anular a recuperação judicial concedida.

Há muito em jogo e os players estão demarcando o território. Credores já ameaçam envolver o patrimônio pessoal dos três acionistas. Sabem que será uma batalha e que receber algo é melhor do que nada receber – e o trio de acionistas também sabe disso. Liquidar a empresa parece a pior solução, pois impacta as partes com perdas definitivas. Pela teoria dos jogos, [John Nash](#) concluiu que a cooperação com adversários pode maximizar os ganhos individuais. Vejamos as cenas dos próximos capítulos...



Advogados estão descobrindo o que nenhuma faculdade ensinou

Eles perdem tempo e dinheiro ao judicializar processos!

É um fato: a demora do judiciário tornou-se uma barreira no dia a dia de qualquer advogado. São meses – e, não raro, anos – enfrentando litígios, muitas vezes mal remunerados, que demandam horas de esforço e dedicação diária.

Ao contrário do que possa parecer, esses NÃO SÃO ossos do ofício. É possível diminuir o número de petições, antecipar honorários, aumentar a carteira de clientes e ter mais tempo livre para viver a vida. Foi isso o que mostramos nos três incríveis encontros da jornada “ADVOCACIA 4.0 – O FIM DO LITÍGIO”.

Para você que não aproveitou, temos uma segunda oportunidade: um curso completo onde você vai aprender, **sob a mentoria de quem faz**, a reduzir os litígios e fazer acordos rentáveis (e recebidos de forma mais rápida), valorizando o seu ativo mais importante: O TEMPO. Essa será, provavelmente, a sua melhor chance de transformar a sua forma de ver e praticar a advocacia.

São 24 módulos, envolvendo 3 trilhas de conhecimento, perfazendo 130 horas de conteúdo inédito, além de biblioteca exclusiva, exercícios de fixação, acesso por 1 ano e acompanhamento por especialistas. [Clique aqui](#) e dê esse passo que certamente vai mudar a sua vida!

Nossa mentora espera você do outro lado do rio!

[Torne-se um advogado 4.0](#)

 Clube de
Negociadores



COM
HÉRIKA
PASCHOAL

JORNADA DO

NEGOCIADOR

ÚLTIMA
CHAMADA

INSCREVA-SE AGORA



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 do “**Contraste**”, que sinteticamente consiste em apresentar duas (ou mais) propostas em sequência, servindo a primeira apenas para reforçar a diferença daquela que efetivamente se quer negociar.

Com isso, reforça-se a percepção da contraparte quanto à diferença entre elas e aumenta a percepção de valor em relação à proposta-âncora, que é a realmente pretendida pelo negociador.

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

[Faça parte já](#)

O que está por vir?

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



Dia	Nome do evento	Descrição	Horário	Participantes
08	Café com Negociação	Empatia: o poder de criar vínculos para o bem ou para o mal	19h	Maria Aparecida Maria Eugênia

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!



GARY OLDMAN e WINSTON CHURCHILL
O DESTINO DE UMA NAÇÃO

DE JOE WRIGHT DIRETOR DE DESEJO E REPARAÇÃO



Filmes, livros, etc...

O palco é a segunda guerra mundial. Winston Churchill ([Gary Oldman](#)) havia assumido há pouco o cargo de primeiro-ministro e se deparava com um gigantesco desafio: como lidar com a escalada das ações militares e invasão de países ocidentais por parte do poderoso exército alemão?

De um lado, a imensa pressão interna para que fosse celebrado um acordo com a então nada confiável Alemanha; de outro, as convicções pessoais de que isso era inadmissível não apenas pelos riscos envolvidos, mas também pela condição frágil que teria ao sentar-se à mesa de negociação e pelo próprio orgulho inglês.

Repleto de ensinamentos sobre diversas áreas, o filme de [Joe Wright](#) mostra os bastidores daquilo que ocorreu no conflito e descortina várias lições, como por exemplo a importância de se conhecer, principalmente em momentos de crise, como formar e reforçar coalizões a partir da identificação e exploração dos interesses das partes. Além disso, deixa clara a relevância de se construir alternativas próprias, ao mesmo tempo em que se reduz ou se enfraquece as da contraparte. Por fim, a lição que consideramos como principal: a capacidade de, em meio às inúmeras pressões e em ambiente de estresse, conseguir identificar os pontos que podem (ou não) ser negociados.

* **O destino de uma nação** ([Gary Oldman](#), [Kristin Scott Thomas](#), [Ben Mendelsohn](#); Universal Pictures), 2017. Disponível na Amazon Prime Video.

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

Como andam as suas promessas de Ano Novo?

Pare de procrastinar e assuma as rédeas da sua vida!

Pode confessar: dentre suas promessas de ano novo, você incluiu a de evoluir e tornar-se um profissional de (ainda mais) sucesso, não é? Então eu lhe pergunto: o que você já fez até agora para cumpri-la? Afinal, 1/12 do ano já se foi...

Não precisa ficar sem graça, a gente sabe que o “como cumprir a promessa” nem sempre é fácil – e é exatamente por isso que gostaríamos de tentar ajudar, tornando o seu caminho mais simples.

Acreditamos que o TEMPO é nosso ativo de maior valor – e ele anda cada vez mais escasso. A correria da batalha diária e a agenda apertada acabam por empurrar para depois aquilo que deveria ter toda nossa atenção: a construção do nosso futuro. Afinal, os próximos 5 / 10 anos serão o reflexo do que fazemos HOJE!

Foi por isso que criamos trilhas de desenvolvimento pessoal e profissional. Elas facilitam a assimilação de conteúdos, que podem ser consumidos no seu tempo (e em qualquer lugar), ensinando ferramentas essenciais para seu crescimento.

Você pode começar pela mais leve: “Os 8 atos do Comportamento”. São 40h horas de conteúdo *on line*, disponível 24h por dia durante 1 ano, para que você comece a se tornar o profissional que o mercado procura.

Agora é com você. [Clique aqui](#), assuma as rédeas da sua vida e abrevie o caminho na direção do futuro desejado.

Clube de
Negociadores

FORMAÇÃO

OS 8 ATOS DO COMPORTAMENTO

Uma trilha de conhecimento única, completa
e plenamente aplicável no seu dia a dia.

INSCREVA-SE

Para Refletir

“A vontade de vencer é responsável por muitas das maiores conquistas do mundo. Quando estamos determinados a atingir a excelência, temos o combustível para nos esforçar mais, por mais tempo e de forma mais inteligente”.

Adam Grant

É hora de dizer adeus...

CLUBNEWS
EDIÇÃO DE FEVEREIRO / 2023

Calma, é só até o mês que vem! Esse é, sem dúvida, o momento mais triste da leitura!

Seguimos com nosso compromisso de trazer conteúdos relevantes (por vezes, com pitadas de humor) sempre na direção daquilo que temos como meta: preparar você para superar desafios.

Nosso empenho está em continuar a oferecer espaço para desenvolvimento de uma *networking* qualificada, na qual desenvolvemos e apresentamos uma série de ferramentas que podem transformar vidas. Tudo isso ocorre em um ambiente gamificado e estruturado para oferecer experiências únicas a 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.

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



Clube de
Negociadores