



NEGOCIAÇÃO COM RECURSOS ESCASSOS

Objetivo:

Trabalho em equipe.

Material:

Tesoura, cola, régua, fita adesiva, compasso e folhas coloridas.

Instruções:

Dividir o grupo em 4 subgrupos;

Distribuir os materiais e as instruções;

Cada grupo tem material diferente, mas todos tem a mesma tarefa;

O material é suficiente para fazer todas as tarefas;

Vence a equipe que entregar todas as figuras primeiro.

OBS – Não divulgar aos grupos:

A intenção é que os grupos descubram que devem fazer juntos as tarefas e não separados.

Competências observadas:

Atenção concentrada, agilidade, dinamismo, relacionamento interpessoal, humor, persistência, resistência a frustração, liderança, criatividade, planejamento e sociabilidade.



1- Dividir os participantes em quatro equipes;

2- Distribuir 4 envelopes (1 para cada equipe);

3- Os materiais contidos em cada envelope, são :

Grupo 1: 1 tesoura;

Grupo 2: 1 tubo de cola;

Grupo 3: 1 régua de 30 cm e uma caneta;

Grupo 4: folhas contendo todas as cores;

4- Equipes podem (devem) negociar os materiais .

Obs. Caso um participante dê a ideia de fazer das 4 uma equipe só, pode permitir.

5- fazer debriefing do que é análogo nas organizações .

A tarefa é:

Formar um “T” com 2 cores diferentes;

04 argolas acorrentadas com 4 cores diferentes;

01 Bandeira do Brasil 20x25cm;

01 quadrado amarelo 12x12 cm;

01 retângulo azul 12x18;

01 triângulo de 10cm com 3 cores diferentes.



Considerações para debriefing:

O melhor caminho para os departamentos conseguirem efetivos resultados é a troca ou negociação quando os recursos são escassos .

A estratégia portanto é G/G (ganha/ganha).

Quando se estabelece competição ou conflitos, teremos estratégias perdedoras :
G/P (ganha/perde) ou P/P

(Perde/perde).



www.massaruogta.com.br



www.massaruogta.com.br

www.ifttreinamentos.com.br