

Programa de Empreendedorismo

Colocar-se no lugar do outro

Objetivos:

- Compreender a perspetiva do outro
- Defendermo-nos quando sentimos que a nossa perspetiva não foi bem compreendida
- Tomar consciência do impacto da aceitação da perspetiva do outro num processo de negociação

Desenvolvimento:

Pedir aos participantes que circulem e escolham ao acaso um colega do grupo. Depois pedir às equipas que troquem de sapatos.

Perguntas para discussão

1. Alguém está ainda sem um dos seus sapatos ou sem os dois?
2. Como se sente com os sapatos do seu colega? Servem-lhe? O que pode a equipa aprender daqui?
3. Estamos conscientes do facto de as pessoas poderem ser diferentes? Se sim, temos consciência que as pessoas têm pontos de vista diferentes?
4. Dedicamos tempo a certificar-nos que entendemos o ponto de vista do outro?
5. Por que razão não dedicamos tempo a ter a certeza que compreendemos as perspetivas do outro? Qual o impacto que isto tem em si e na sua equipa de trabalho?
6. De que forma o respeito pela opinião do outro nos beneficia a nível individual e enquanto equipa?
7. O que podemos fazer para assegurar que o ponto de vista de todos é compreendido?
8. Comunicamos todos da mesma forma?
9. Como podemos ajustar os estilos de comunicação de cada um?
10. De que forma é que estarmos abertos ao outro nos pode beneficiar no processo de negociação?