|  |  |
| --- | --- |
| **Figura1** | **SENAC**  **SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL**  **CENTRO DE EDUCAÇAO PROFISSIONAL – BETIM** |
|
|
| **DOCENTE:** ALISSON DE SOUZA BATISTA | **COMPONENTE**: Formação de Multiplicadores de Treinamento |

**Abra as Mãos**

**Categorias:**

- Assertividade  
- Comunicação  
- Criatividade  
- Negociação e gestão de conflitos

**Objetivos:**

Desenvolver a comunicação, o saber ouvir, o poder de persuasão, a negociação, a argumentação, a criatividade, a ação sob pressão e a assertividade.

**Nº de Participantes:**

de 10 a 20 participantes

**Material:**

Não necessita material

**Desenrolar:**

O facilitador solicita que os participantes formem duplas e fiquem frente à frente, em pé. Uma idéia para a separação em duplas é utilizar-se de cartas de baralho comum, jogo da memória, ou semelhante, para separação aleatória das duplas.  
  
A dinâmica dá-se da seguinte forma: um integrante da dupla fecha as mãos. O outro deve, sem nenhum toque físico, persuadir o colega a abrir as mãos.  
  
Pode ser dito o que quiser, qualquer argumentação é válida. Cabe à pessoa que está com as mãos fechadas decidir quando e se deve abri-las. Trata-se de um diálogo não monólogo, assim sendo o facilitador deve deixar claro que ambos, na dupla, devem interagir.   
  
O tempo sugerido para este momento é de 2 minutos porém ficará a critério do facilitador. Se alguma dupla cumprir o objetivo de abrir as mãos antes deste prazo aguardar as demais duplas.  
  
**Considerações:**

O fato do participante conseguir fazer com que o colega abra as mãos não significa que este profissional terá mais "pontos" ou sua performance será "melhor avaliada" do que aqueles que não conseguiram. O que se quer observar neste exercício é a forma como cada um se comunica e argumenta e não se conseguiram ou não convencer o colega.