

Categorias:

- Comunicação
- Negociação e gestão de conflitos
- Poder de persuasão e influência

Objetivos:

Desenvolver o poder comunicação e negociação de conflitos.

Nº de Participantes:

Não há limites

Material:

Uma cadeira.

Desenrolar:

O facilitador separa os participantes em pares e define um voluntário, o qual se que sentará na cadeira.

O outro voluntário terá a tarefa de persuadir o primeiro a levantar-se da cadeira.

Cada dupla ao seu tempo vem à frente para a representação.

Para a representação o facilitador irá, a cada dupla, dizer que a cena se passará em um "pano de fundo"

Situações para o "pano de fundo":

- Encontrar alguém sentado no seu lugar no teatro.
- Voltar do toailete e encontrar alguém no seu lugar, no cinema.
- Encontrar o seu lugar ocupado no segundo dia de um programa de treinamento.

- Um garçom desastrado.
- Um maitre tentando fechar o restaurante.
- O operador de uma cadeira elétrica.
- Estar sentado num avião caindo.
- A mãe chamando o filho para o jantar.
- Um dentista.
- Um oficial evacuando o Titanic.
- Um enfermeiro querendo levar o paciente para a cama.
- Uma pessoa idosa querendo se sentar no ônibus.