

<b>TÉCNICA DE FACILITAÇÃO</b>	<b>Equipa de Dois</b>
<b>PROPÓSITO / FOCO CENTRAL</b>	#resolução de conflitos #resolução de problemas #análise de problemas #aceitação de feedback #aplicação de feedback #aplicação de feedback #aplicação de equipa
<b>FASE</b>	#revisão #apresentação
<b>COMPETÊNCIAS / CONTEÚDO</b>	#comunicação #escuta ativa #avaliação #empatia
<b>TEMPO</b>	Até 30 minutos; até 60 minutos; entre 60 e 120 minutos
<b>TAMANHO DO GRUPO</b>	1-5 / 6-15 / 16-30 / mais de 30 pessoas
<b>NÍVEL DE FACILITAÇÃO</b>	Experiente
<b>ZONA DE CONFORTO</b>	Stretch

## Introdução

Grande parte do negócio de uma organização ocorre entre pares de pessoas. Essas interações podem ser positivas e em desenvolvimento ou frustrantes e destrutivas. pode melhorá-las usando métodos simples, desde que as pessoas estejam dispostas a ouvir umas às outras.

"Equipa de dois" irá trabalhar entre secretários e gerentes, gerentes e diretores, consultores e clientes ou engenheiros trabalhando juntos em um trabalho. Trabalhará até mesmo entre parceiros de vida.

Não funciona quando a relação está tão dividida que qualquer uma das partes preferiria ter uma luta do que fazer qualquer coisa para melhorá-la.

## Ferramentas necessárias (o que irá necessitar)

- Escolha uma ferramenta de videoconferência.

## Passos

1. Cada pessoa escreve:
  - a. Como eles pensam que podem ajudar a outra pessoa,
  - b. Como eles pensam que a outra pessoa poderia ajudá-los.

O exemplo hipotético de um gerente e de uma secretária vai tornar isto mais claro.

A lista do gerente:

*Coisas que eu, gerente, poderia fazer para o ajudar.*

- *Aviso-te para onde vou quando sair do escritório.*
- *Pare de dar tarefas muito urgentes depois das 16h.*

*Coisas que a secretária, poderia fazer para me ajudar:*

- *Diz-me o que precisas de mim para me poderes dar a melhor ajuda.*
- *Ajude-me a ser mais organizado no meu trabalho.*

Lista dos secretários:

*Coisas que eu, secretária, poderia fazer para o ajudar:*

- *Fale com outras secretárias no local para ver se elas têm boas ideias administrativas que poderíamos usar.*
- *Filtre seus e-mails, lide com os de rotina.*

*Coisas que o gerente, poderia fazer para me ajudar:*

- *Ouve-me quando eu estiver sobrecarregado.*
- *Ajuda-me a compreender as tuas prioridades.*

O povo decide o que fazer.

Uma pessoa pode dizer:

- *"Claro que farei o que me pede". Isto seria sensato se o pedido fosse fácil e desse um benefício imediato.*
- *"Eu não posso fazer isso porque..." . O pedido pode violar seus valores, por ser (digamos) antiético, ou pode ser politicamente inaceitável, ou demorar muito tempo.*
- *"Eu estaria preparado para atender ao seu pedido se me ajudasse com este meu". O pedido pode exigir trabalho ou uma mudança de atitude. Ambos acabariam por ganhar.*

Ajuda as pessoas a seguir em frente com as suas decisões e, de preferência, mostrarem os onde estão de acordo.

Leve negociação a direito. Se usar táticas ou manipulação, as pessoas não usarão o método novamente. Elas também suspeitarão de todas as técnicas de gestão que usar.

Faça os seus pedidos pequenos, claros e exequíveis. É mais útil pedir a alguém que diga "Olá" pela manhã do que "Seja mais atencioso".

## Truques e Dicas

- Esta ferramenta não funcionará se o relacionamento tiver sido tão quebrado que as partes não queiram fazer melhorias.
- Por favor, brinque com estas ideias e use-as de qualquer forma que faça sentido para si. Se se limitar a dar e receber ajuda prática e tratar ambas as partes de forma justa, isso funcionará bem, se as pessoas quiserem fazer o seu relacionamento funcionar.
- Apontar para a equidade nas negociações. Se as pessoas "cederem" a cada exigência, sentir-se-ão exploradas mais tarde. As pessoas que querem algo para si mesmas por tudo o que dão, perderão a cooperação. As pessoas vão pensar que são más.
- Dá tempo suficiente ao processo. As expectativas levam tempo para serem esclarecidas. Esta é frequentemente a primeira vez que as pessoas falam diretamente sobre como trabalham em conjunto.

## Fonte

<http://nickheap.co.uk>



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

FAVILLE: 2019-1-SK01-KA204-060711

Declaração de exoneração de responsabilidade: Os pontos de vista e opiniões expressos nesta publicação são da exclusiva responsabilidade do(s) autor(es) e não reflectem necessariamente os pontos de vista da Comissão Europeia. Desenvolvido pela parceria FAVILLE. Todos os métodos e ferramentas © seus respectivos proprietários.