

3ª ETAPA | Tentativa de solução do conflito

Talvez essa tarefa seja grande demais para estudantes resolverem sozinhos. Pesquisando, eles descobrem que uma grande empresa possui um histórico de interações e suporte a comunidades indígenas e poderá ser o contato principal.

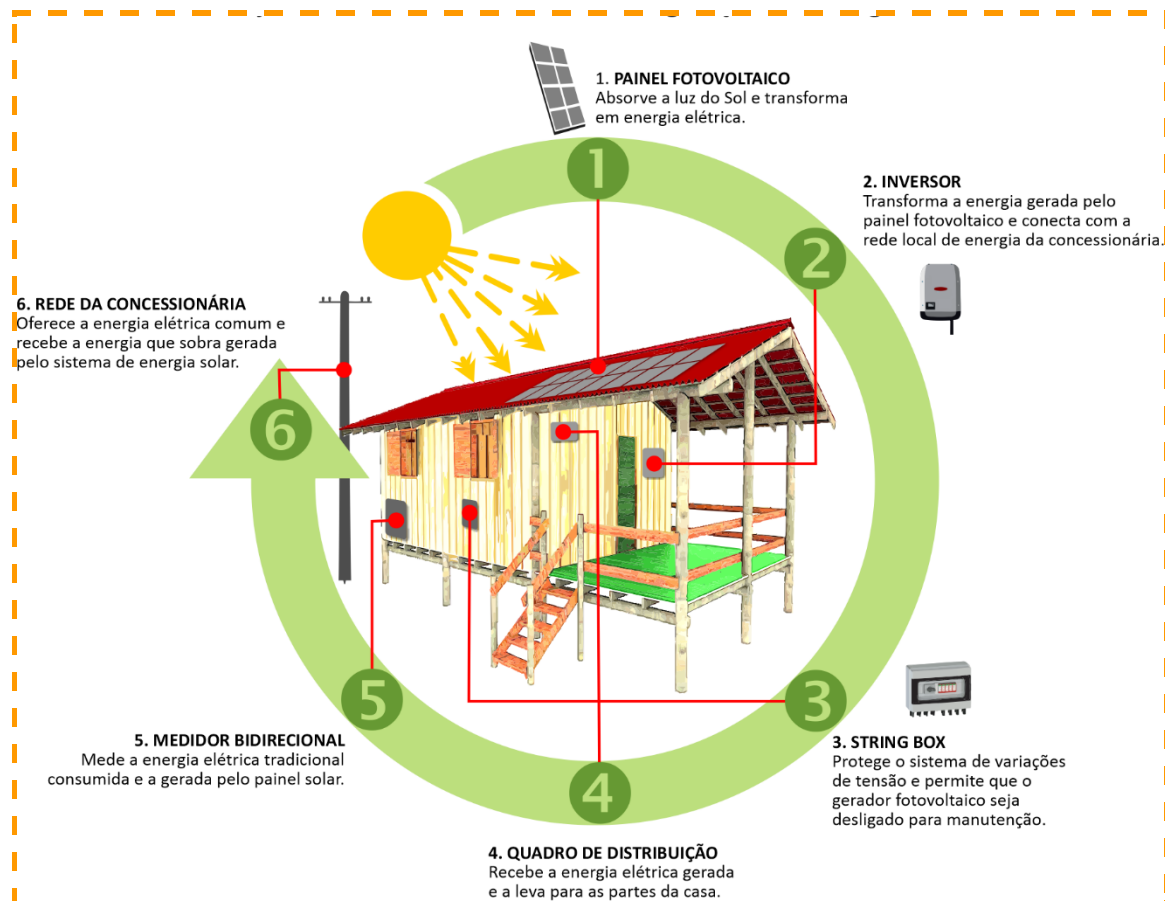
A parceria entre escola e empresa pode dar muito certo, beneficiando a comunidade desse povo indígena, mas é necessário convencer a empresa. Para isso, ter bons argumentos é essencial.

Como esse grupo pode formular bons argumentos para conversar com as pessoas da empresa? Esse diálogo vai ser produtivo?

Leiam os textos a seguir, que vão ajudar vocês nesta etapa do game.

TEXTO 1 | Como funciona a energia solar¹

Leia e observe atentamente o infográfico a seguir para compreender como funciona o sistema de geração de energia solar em uma residência.



Agora que já sabemos como funciona a energia solar, quais são as vantagens que esse tipo de energia pode trazer? Agora é um bom momento para reunir argumentos que possam ajudar na criação desta etapa do game!

¹Fonte: <https://olhardigital.com.br/2019/11/08/noticias/como-um-sistema-fotovoltaico-pode-reduzir-os-gastos-com-energia/>.
Acesso em 10/03/2022. Adaptado

TEXTO 2 | Chegou a hora de negociar!²



Saber dialogar com os que estão ao nosso redor é o fator número 1 de qualquer negociação, seja pessoal ou profissional. Para ter um diálogo, é necessário falar e escutar, responder o que está sendo dito e não apenas dizer frases prontas.

Já tinha percebido isso?

É claro que, em casos mais profissionais, existem algumas técnicas importantes, como, por exemplo, saber passar as ideias de forma clara, saber perguntar por informações-chave, saber ouvir, tudo isso mantendo um bom relacionamento com as demais pessoas envolvidas na conversa. É mesmo um desafio, mas, com prática e atenção, é possível estabelecer diálogos muito produtivos na hora de negociar algo.

² Fonte: adaptado de <https://mariliadelima.com.br/para-vender-uma-ideia-primeira-regra-e-saber-dialogar/> e <https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/1522/1/Di%C3%A1logo%20entendimeto%20negocia%C3%A7%C3%A3o.pdf>. Acesso em 10/03/2022.

Outro fator importante é ter autoconhecimento. Quando nos conhecemos, sabemos o que temos de vantagem e em que precisamos investir para melhorar. Montar um roteiro para a negociação também ajuda bastante, pois, assim, caso bata aquele nervoso na hora, tem um material como guia. Mesmo que a negociação não saia exatamente como o planejado, se estiver tudo ensaiado até o imprevisto fica mais fácil!

Bons negociadores não nascem prontos nem improvisam. O sucesso de uma boa negociação vem do PLANEJAMENTO DAS CONVERSAS. Para isso, é preciso analisar o cenário, pesquisar sobre a empresa para conhecer como ela atua na sociedade.

Finalmente, é importante conhecer as próprias limitações e possibilidades.

3ª ETAPA | Perguntas

1 – Qual é a tese do texto 2?

(a) **Negociar é saber dialogar.**

(b) Negociar é importante.

(c) Negociar sem dialogar também é possível.

(d) Negociar é apenas para o trabalho.

COMENTÁRIOS

Esta questão trabalha o descritor **D7** e a habilidade de **identificar a tese de um texto**.

O texto apresenta uma reflexão sobre o ato de negociar, trazendo pontos importantes para prestar atenção. Todos os pontos reforçados passam pela qualidade do diálogo, assim como as habilidades indicadas para executar melhor essa tarefa.

A resposta correta é a (a).

2 – Observe o trecho destacado do texto 2:

“Mesmo que a negociação não saia exatamente como o planejado, se estiver tudo ensaiado até o improviso fica mais fácil!”

Qual é o sentido da expressão destacada?

- (a) Explicação.
- (b) Adição.
- (c) Comparação.
- (d) Concessão.**

COMENTÁRIOS

*Esta questão trabalha o descritor **D15** e a habilidade de **estabelecer relações lógico-discursivas presentes no texto, marcadas por conjunções, advérbios etc.***

A locução conjuntiva “mesmo que” tem um sentido de concessão. A negociação pode não sair de acordo com o planejado. Ainda que isso aconteça, dá para ser fácil se a estratégia estiver ensaiada.

A alternativa correta é a (d).

3 – Após a leitura do texto 2, marque a alternativa que aborda o tema do texto.

- (a) Estratégia de negócios.
- (b) Negociação e diálogo.**
- (c) Diálogo com paciência.

(d) Diferença de opiniões.

COMENTÁRIOS

*Este descritor trabalha a habilidade **D6 - Identificar o tema de um texto.***

Para que o educando identifique o tema principal é preciso separar a ideia principal da tese do texto e dos argumentos, no corpo do texto, que dão suporte a essa tese. Pode-se dizer que o tema resume em poucas palavras a essência do texto.

O texto fala sobre saber negociar, e a capacidade de dialogar é a característica fundadora de todas as outras citadas, seja no quesito pessoal ou em relação aos que nos cercam.

A alternativa (b) é a correta.

3ª Etapa | Começo de Conversa

Use o texto como referência para orientar a conversa de vocês sobre a solução que será dada para o conflito vivido pelos personagens. Façam anotações no seu caderno sobre o que forem decidindo. Vai facilitar bastante o trabalho de vocês no próximo passo!

Marquem com um X as questões que vocês já tiverem resolvido.

- ☐ As personagens encontraram uma empresa que pode ajudá-las. **Qual** poderá ser essa ajuda? Criem diálogos entre os estudantes em que eles conversam sobre esse assunto.
- ☐ **Como abordar a empresa** para pedir ajuda e oferecer uma parceria? Criem diálogos em que os estudantes conversam sobre esse assunto.

- **Quais** serão as **estratégias** dos estudantes para negociar com a empresa parceira? Criem diálogos baseados nos textos presentes nesta etapa.
- **Quem** vai entrar em contato com a empresa? Essa pergunta é um exemplo de algumas decisões que os estudantes precisarão tomar. Criem diálogos para tentar resolver essa situação.

Caprichem ao colocar ficção dentro de situações da vida real!

3ª ETAPA | Ações a realizar com a ferramenta FazGame

Marquem com um X as ações que vocês já tiverem realizado.

- Escolham um cenário para a Cena **Solução**, com base nas informações desta etapa.
- Com base nos textos presentes nesta etapa, **criem um diálogo** entre as duas personagens sobre o que elas entenderam do funcionamento da energia solar.
- Criem diálogos também que mencionem **estratégias de negociação** de acordo com as forças de cada personagem.
- Os **objetos** escolhidos anteriormente podem ajudar nesse momento? Sim? Não? Por quê? Criem diálogos para o uso desses itens ou para justificar poupá-los para o futuro.

Não se esqueçam de que **o jogador precisa usar o objeto** do inventário para acessar as informações ("Usar item").

- **Expliquem** como o objeto será utilizado na solução do problema e deem um desfecho para ele.
- **Criem um desafio** para as personagens em relação à negociação.
- Criem uma **pergunta** com DUAS opções de resposta sobre alguma situação vivida pelas personagens nessa etapa.

- Criem a Cena **Vida que segue** e criem a **troca de cena** – da Cena **Solução** para a Cena **Vida que segue**.