

Processo Seletivo SDGV – 2018.2

Formulário:

- 1º) Como você se chama?
- 2º) O que você cursa na FGV?
- 3º) Em que período você está?
- 4º) Poderia me informar seu e-mail?
- 5º) E o seu celular para contato?
- 6º) Como você conheceu a SDGV?
- 7º) O que lhe motivou a se inscrever nesse processo seletivo?
- 8º) Você pode treinar com a gente nos dias X e/ou Y?
- 9º) Você gostaria de participar de campeonatos de debate competitivo?

Anamnese:

- 1º) Cumprimentar e apresentar mais detalhes sobre eventos, missão, valores e estrutura interna da SD.
- 2º) Você está inscrito em outros processos seletivos?
- 3º) Pedir para ela desenvolver mais o que escreveu no formulário (se preciso)
- 4º) Qual o seu microestado favorito? (foco mais lúdico)

Dinâmicas:

- 1º) Pedir para pessoa escolher um tema polêmico aleatório e se posicionar em relação a ele, apresentando os argumentos que justificam suas ideias (3 min no máximo)
- 2º) Pedir para pessoa pensar durante 2 min sobre argumentos contrários à posição pessoal dela acerca do tema polêmico do 4º item. Depois, pedir para ela defender oralmente as ideias que ela pensou (2 min no máximo). “Provocar” a pessoa com perguntas caso ela não consiga desenvolver muito bem os argumentos
- 3º) Pedir para a pessoa realizar uma dinâmica de oratória de improviso (anexa ao final deste documento), assumindo o papel de um personagem em uma situação que precisa persuadir alguém (2 min no máximo; pré-selecionar dinâmica)

Observações importantes:

A) A ideia é apenas mapear a qualidade argumentativa, capacidade de improviso, tolerância, raciocínio crítico e nível de informação dos candidatos. Mas a gente ressaltava durante a entrevista, principalmente nas dinâmicas, q **o desempenho deles na entrevista não é o fator principal para eliminá-los. O fator primordial era a disponibilidade e vontade para se dedicar à SD como debatedor.** Isso serve para relaxar a galera que é ruim em oratória, por ex. Na prática a gente só excluiu 1 cara no último Psel, porque ele era muito intolerante. Mas atraímos muito mais gente pra SD fazendo Psel. Meio q da uma formalização e ajuda a divulgar o projeto.

B) A gente preferiu **não incluir nada muito politizado ou partidário** para não confundirem a gente com um grupo militante-ideológico qualquer.

C) Também preferimos deixar de fora perguntas engraçadinhas tipo “você prefere um dinossauro do tamanho d uma galinha ou uma galinha do tamanho de um dinossauro? Argumente” para **passar uma ideia de seriedade**, senão a galera não ia levar a entidade a sério. Mas é um trade-off que ainda temos: mostrar q não somos apenas nerds sisudos, q também bebemos e zoamos; mas sem deixar de mostrar que estudamos pros debates, nos dedicamos pros torneios e discutimos num bom nível.

D) Relembrando nossa estrutura interna: **quem passa no Psel vira “aspirante”.** Só se torna “membro efetivo” no próximo semestre, e apenas se comparecer mais d 75% dos debates do semestre passado e se já tiver representado a SD em algum campeonato. Todo membro efetivo pode se candidatar e votar a um cargo da “diretoria executiva”, eleita a cada final de semestre (na assembleia geral ordinária) e empossada no início do outro (tem um período de transição das gestões para passar experiência). Quem não passa no Psel ainda pode ir aos debates como “curioso”, e ganhar horas complementares, mas não pode ir a torneios nos representando. Aspirantes só podem competir pela SDGV em algum torneio caso tenham participado de pelo menos 4 debates-treino.

Dinâmica de Improviso (3º passo):

Caso 1: Você está infeliz no emprego, tem chegado atrasado e não tem cumprido suas obrigações. Seu chefe já lhe advertiu formalmente por duas vezes. É simples, convença-o a lhe dar um aumento.

Caso 2: Você é um político comunista e deve convencer a população brasileira sobre as vantagens do comunismo e os motivos pelos quais a população mais abastada deve doar seus bens ao governo para que sejam divididos entre todos.

Caso 3: Você pertence a uma ONG que apoia o vegetarianismo e deve apresentar argumentos que levem as pessoas a adotarem essa forma de vida. Use seu poder de comunicação e persuasão.

Caso 4: Sua família está passando necessidades e você não tem conseguido emprego. Você não tem qualificação profissional e vive numa cidade diferente da que nasceu. Sua aparência maltrapilha não tem ajudado muito, já que vive na rua atualmente com seus 9 filhos. Por sorte, ao pedir esmola, você foi recebido por um grande empresário. Convença-o a lhe contratar num cargo alto e todos seus problemas financeiros serão resolvidos.

Caso 5: Você é um líder fundamentalista do oriente médio, deve convencer jovens que vivem uma vida pacata criando ovelhas a tornarem-se guerreiros e lutarem por sua causa. Eles se tornarão homens-bomba que farão um grande ataque suicida a um Estado inimigo.

Caso 6: Você é um general dos tempos da idade média, seu exército está faminto e cansado. Já lutam há várias semanas e muitos perderam amigos e entes queridos. Motive-os a lutar uma batalha sem chance de sucesso.

Caso 7: Você está recrutando mulheres para trabalharem num emprego muito duvidoso no leste europeu. Recentemente na novela as pessoas foram conscientizadas de que este tipo de emprego costuma estar relacionado ao tráfico de mulheres. Bem, a situação não é tão simples, se você não levar 20 mulheres para a Eslováquia até o final do mês precisará pagar 2 milhões de reais aos seus “credores”. Convença-as a ir com você.

Caso 8: Você é um líder religioso radical e deve convencer a todos que o fim do mundo está próximo e que a melhor opção é doar todos seus bens (para sua ONG) e juntarem-se numa fazenda para um suicídio coletivo.

Caso 9: Você é um líder indígena do século XIV, suas terras estão sendo invadidas pelos portugueses que trazem consigo grandes mudanças culturais, ao mesmo tempo em que querem tomar suas riquezas naturais. Você deve convencer seu povo a lutar para expulsar os portugueses, sabendo que muitos irão morrer na batalha.

Caso 10: Você é vendedor em uma empresa de telefonia cujo sinal de celular sempre cai no meio das ligações. Deve convencer seus clientes a aceitarem pagar mais caro do que pagariam aos concorrentes para continuar assinando os seus serviços.

Caso 11: Você é um artesão no meio da revolução industrial e deve convencer seus clientes de que a “dominação das máquinas” é maléfica e que vale mais a pena comprar seus produtos artesanais.

Caso 12: Você é um caçador inescrupuloso que lucra grandemente com a venda dos pelos do Mico-Leão Dourado (em risco de extinção). Deve convencer aos presentes de que sua atividade é idônea e que eles devem juntar-se ao seu grupo na caçada.

Caso 13: Surgiu recentemente a notícia de que o mundo irá acabar em 5 dias, embora todos estejam desesperados com a iminência do apocalipse, você deve convencer seus empregados a continuar fabricando grampeadores de escritório.

Caso 14: Você é Ministro da Fazenda, responsável pela economia do País. Embora o povo tenha vivido anos de pobreza e finalmente esteja em condições de melhorar sua qualidade de vida através do consumo, você deve convencer a todos que a melhor opção é deixar o consumismo de lado e poupar.

Caso 15: Você é um funcionário público acusado de desviar verbas e apropriar-se de propinas, foi pego em flagrante pela reportagem do Fantástico. Embora haja vídeos mostrando explicitamente sua conduta errônea, deve convencer a opinião pública de que é inocente.

Caso 16: Você é recrutador do exército americano e precisa agregar tropas para enviar para a guerra. Use seus argumentos para convencer jovens de classe média-alta de que vale a pena largar suas vidas confortáveis para lutar no Iraque, mesmo sabendo que o real motivo da guerra é a redução dos preços do petróleo.

Caso 17: Os trabalhadores da sua empresa estão revoltados com a nova política de salário que você implantou que reduziu seus salários em 30% e a jornada em 10%. Seu argumento principal é a condição financeira instável da empresa. A revolta é iminente e se houver greve sua empresa irá falir. Convença as pessoas a continuarem trabalhando normalmente.