

Negociando Aprendizados: Implementação da Simulação Como Prática Pedagógica Na Disciplina De Estratégias De Mediação E Negociação¹

Giovanna Cristine Silva de Oliveira²
Fellipe Sá Brasileiro³

Resumo

O artigo explora a simulação da negociação como prática pedagógica ativa na disciplina Estratégias de Mediação e Negociação, ministrada no Curso de Relações Públicas da Universidade Federal da Paraíba. A simulação ocorre com base no conteúdo previamente ministrado de modo a aplicar os princípios e técnicas apreendidos pelos/as estudantes em um ambiente controlado, que estimula as capacidades de comunicação, assertividade, ética e criatividade para lidar com situações complexas de negociação. Após a simulação, o desenvolvimento dos/as discentes é exposto pelo professor, e um relato de experiência é compartilhado para ilustrar as oportunidades e desafios encontrados durante o processo. Conclui que, como experiência pedagógica próxima à prática real, a simulação desenvolve ativamente as habilidades de negociação dos/as futuros/as profissionais de Relações Públicas.

Palavras-chave

monitoria; negociação; prática pedagógica; simulação.

Introdução

A negociação e a mediação são práticas fundamentais em diversos contextos, permeando desde o ambiente corporativo até as relações interpessoais cotidianas. A negociação constitui-se como uma ferramenta fundamental de comunicação e influência, tanto dentro quanto fora das organizações, podendo ser aplicada em diversas esferas da vida. Este processo interpessoal, intrinsecamente relacionado à tomada de decisões, emerge sempre que não é possível alcançar um objetivo individualmente, de forma isolada. Desde interações face a face até situações mais complexas envolvendo múltiplas partes, a negociação abarca uma ampla gama de contextos e cenários, refletindo a sua importância fundamental na dinâmica das relações humanas e organizacionais. (Thompson, 2009).

Para Chiavenato (2003), a negociação é um processo colaborativo de tomada de decisões, no qual as partes envolvidas trabalham juntas para chegar a um acordo, especialmente quando apresentam propostas divergentes. Nesse sentido, a abordagem de ganhos mútuos se destaca como uma estratégia essencial. Para isso, é preciso um preparo

¹ Trabalho apresentado no Espaço Graduação, atividade integrante do XVIII Congresso Brasileiro Científico de Comunicação Organizacional e de Relações Públicas.

² Bacharelanda em Relações Públicas pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB). E-mail: geso@academico.ufpb.br

³ Pós-Doutor em Ciências e Tecnologias da Comunicação pela Universidade de Aveiro (UA). Doutor e Mestre em Ciência da Informação pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Professor Permanente do Programa de Pós-Graduação em Comunicação (PPGC) e do Curso de Relações Públicas da UFPB. E-mail: fellipesa@hotmail.com

inicial abrangente, que incluía a elaboração de ações que fortaleçam o desenvolvimento dos relacionamentos entre as partes envolvidas, facilitando a comunicação, a cooperação e aumentando as chances de se alcançar um resultado satisfatório para todas as partes.

No âmbito acadêmico, a negociação se torna tópico central de discussão e prática, proporcionando aos alunos a oportunidade de explorar esses conceitos de forma aproximada da realidade. Mais do que isso, visa preparar os alunos para enfrentarem situações complexas e desafiadoras que certamente encontrarão em suas carreiras profissionais. Nesse contexto, a disciplina "Estratégias de Mediação e Negociação", ofertada como componente curricular obrigatório no Curso de Relações Públicas da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), assume um papel fundamental como um espaço dedicado ao desenvolvimento dessas habilidades, oferecendo aos estudantes ferramentas e conhecimentos necessários para atuarem de forma confiante e assertiva em processos de negociação e resolução de conflitos.

A disciplina "Estratégias de Mediação e Negociação" é obrigatória para os/as discentes do quinto semestre do Curso de Relações Públicas da UFPB, oferecendo uma abordagem dinâmica que visa empoderar os alunos. Nesta jornada de aprendizado, os estudantes assumem o protagonismo do conhecimento, mergulhando em um universo teórico-prático que visa não apenas fornecer ferramentas para a compreensão das dinâmicas de mediação e negociação, mas também para o desenvolvimento de habilidades essenciais aos processos de resolução de conflitos e de tomada de decisões estratégicas em cenários diversos. Além disso, a disciplina busca fomentar uma aplicação ética dessas técnicas, promovendo o diálogo, a colaboração e a busca por soluções mutuamente benéficas em contextos complexos. Esta abordagem não apenas capacita os alunos para desempenharem um papel ativo na construção de relacionamentos sólidos, mas também os prepara para atuarem como agentes de mudança em negócios sustentáveis e harmoniosos.

Diante do exposto, o presente artigo tem como objetivo explorar a simulação da negociação como prática pedagógica ativa na disciplina "Estratégias de Mediação e Negociação". Por meio da análise e discussão da metodologia adotada, buscamos evidenciar os benefícios e os desafios encontrados no processo de ensino-aprendizagem, bem como destacar a importância do desenvolvimento ativo de habilidades interpessoais e estratégicas para a formação em negociação dos/as futuros/as profissionais de Relações Públicas.

A Simulação

Para preparar os/as alunos/as, antes da simulação, foram ministrados conteúdos formativos essenciais para a construção de competências críticas em negociação, tais como: "Cultura de Paz"; "Relações Sociais na Contemporaneidade"; Autocomposição; Legislação Brasileira sobre Autocomposição; "Métodos de Resolução de Conflitos"; "Teoria dos Jogos"; "O Processo de Mediação/Negociação nas Organizações"; entre outros. Incentivamos a realização de leituras críticas, debates em sala e os encorajamos a assumir diferentes papéis em situações de negociação. Como mencionado, essa abordagem visa aprofundar o entendimento dos alunos e prepará-los de forma abrangente para a avaliação prática (simulação), mas, sobretudo, visa prepará-los para os desafios da vida real que enfrentarão.

Após essa etapa de preparação, o método de avaliação adotado foi uma simulação de negociação. O principal objetivo é motivar os alunos a colocarem em prática os princípios e as técnicas aprendidas em um cenário simulado que replica um monopólio, considerando todo o processo de negociação. A turma é dividida em quatro grupos, sendo um designado como fornecedor e os demais como compradores; entretanto, os papéis específicos de cada grupo não são revelados antecipadamente, proporcionando um ambiente de incertezas e desafios.

No transcorrer da dinâmica, tanto o professor quanto a monitora desempenham o papel de mediadores imparciais. Enquanto as partes envolvidas na negociação retêm a responsabilidade pelas decisões tomadas, os mediadores se fazem presentes para oferecer suporte de modo a reduzir a pressão emocional e proporcionar uma perspectiva objetiva do conflito em questão. Isso aumenta a probabilidade de alcançar um acordo satisfatório para ambas as partes (Garcez 2002, p.67).

Seguindo o modelo delineado por Wanderley (1998, p. 127), o processo de negociação é composto por três momentos, conforme esquematizado no Quadro 01. Na etapa de preparação, antes da reunião de negociação, após os grupos formados, cada grupo recebe as suas atribuições e objetivos, e são estimulados a realizarem um planejamento de suas estratégias. Em seguida, dá-se início à fase da negociação, com cada equipe tentando chegar a um acordo com o fornecedor de forma sequencial. Por fim, uma discussão é aberta com todos os participantes para avaliar as técnicas usadas, os desafios enfrentados e as decisões finais.

Quadro 01: Etapas da Negociação

MOMENTOS DA NEGOCIAÇÃO	ETAPAS DA NEGOCIAÇÃO
Antes da reunião de negociação	Preparação
Reunião de negociação	Abertura Exploração Apresentação Clarificação Ação final
Após a reunião de negociação	Controle e Avaliação

Fonte: elaborado pela autora com base em Wanderley (1998).

No decorrer das etapas do momento de reunião de negociação (abertura, exploração, apresentação, clarificação e ação final), observamos de perto a forma como os discentes aplicam as teorias e técnicas de negociação, de resolução de conflitos e de comunicação discutidas previamente em sala. Cada equipe assume um perfil de negociador diferente, conforme discutiram entre si na primeira etapa. Além disso, é fundamental adotar uma abordagem ética, que leve em consideração não apenas os objetivos almejados pelo próprio grupo, mas também os meios pelos quais esses objetivos são alcançados. O resultado desejado é que todos os grupos envolvidos cheguem a um acordo satisfatório com o fornecedor, garantindo que o benefício seja mútuo e equitativo para todas as partes. Esta abordagem ética, baseada em princípios, não só promove a integridade e a transparência ao processo de negociação, mas também fortalece os relacionamentos e a confiança entre os envolvidos.

Partindo da premissa de que “a negociação não ocorre de maneira improvisada, mas sim de forma bem planejada em cada uma das suas etapas” (Chiavenato, 2003, p.542), a fase após a negociação representa um momento crucial da avaliação. Aqui, o professor e a monitora avaliam o progresso das equipes, clarificam os encaminhamentos dos acordos fechados entre os grupos, considerando a viabilidade de implementação, bem como discutem sobre as oportunidades de melhoria e desafios a serem considerados em negociações futuras.

Resultados e Discussões

Desenvolvimento dos Discentes

A preparação prévia dos alunos antes da simulação é crucial para capacitá-los a lidar efetivamente com situações adversas, uma vez que “a prática em situações da vida real sem orientação sistemática pode ser desgastante para os alunos e trazer riscos e questões éticas” (Chernikova et al., 2020). Ao se sentirem adequadamente preparados, os alunos não apenas se sentem mais confiantes, mas também se tornam mais aptos a enfrentar os desafios que surgem na execução da simulação. Assim, não apenas promove um debate mais eficaz e promissor, mas também reduz a necessidade de orientação externa durante o processo, permitindo que os alunos assumam um papel mais proativo e autônomo em suas abordagens.

Por meio dessa prática de ensino-aprendizagem, os discentes são colocados no centro da aprendizagem, afinal o aluno “deve estar constantemente mobilizado para pensar e construir seu conhecimento” (Rosa, 1998, p.52). Isso permite estabelecer uma conexão vital entre a teoria e a prática, de acordo com a orientação das diretrizes nacionais curriculares da área. A simulação proporciona uma oportunidade exclusiva para os alunos integrarem a experiência no mercado de trabalho com o aprimoramento das habilidades interpessoais que são essenciais para conduzir negociações eficazes e mediar conflitos de maneira construtiva.

Quando falamos de preparo para o mercado de trabalho, ressaltamos o perfil profissional de um Relações Públicas, para além das habilidades técnicas. De acordo com Grohs e Ferrari (2016), as habilidades comportamentais podem ser destacadas como:

(...) capacidade de analisar cenários, de assumir riscos, reconhecer erros, trabalhar em equipe, criatividade, lidar com várias tarefas, negociar e ter inteligência emocional. Entre as atitudes destacaram curiosidade, engajamento, senso de pertencimento, flexibilidade e resiliência (Grohs e Ferrari, 2016, p. 146).

Durante a execução da simulação, foi possível observar como essas habilidades descritas estavam sendo colocadas em prática. Por exemplo, a capacidade de analisar cenários permitiu que os participantes avaliassem rapidamente as diferentes variáveis em jogo, identificando oportunidades e ameaças de forma estratégica. Além disso, a colaboração em equipe se mostrou essencial para coordenar esforços, trocar ideias e tomar decisões conjuntas de forma eficiente. Em suma, essas habilidades em ação na sala de aula reforçaram ainda mais a sua importância crítica para o futuro sucesso profissional em Relações Públicas, destacando a necessidade contínua de desenvolvê-las e aprimorá-las ao longo da formação.

Imagem 01: Momento da Reunião de Negociação - Simulação



Fonte: autora, 2023.

Em cada grupo notamos perfis de negociadores diversos, como o perfil individualista, o competitivo, e, em maior destaque, o cooperativo. Conforme Thompson (2009), “o negociador individualista maximiza o próprio ganho e se preocupa muito pouco com a outra parte envolvida. O negociador competitivo mantém seu objetivo em derrotar seu oponente. Já o negociador cooperativo busca igualar o resultado obtido entre as duas partes envolvidas”.

Geralmente, os participantes começavam o jogo de simulação com a percepção de estarem competindo pelo produto do fornecedor. A evolução da simulação dependia diretamente da rapidez com que os participantes percebiam que suas necessidades não eram necessariamente conflitantes. Ao longo do processo, eles buscavam um consenso intragrupo antes de tomar decisões.

Partindo do conceito de Axelrod (2010) sobre cooperação, na etapa da aplicação, observamos que a negociação cara-a-cara estimula a cooperação, buscando o ganha-ganha entre as equipes. A simulação possibilita explorar o perfil de cada negociador, de acordo com os papéis desempenhados. Ainda que os grupos tenham se preparado anteriormente, eles ajustaram suas estratégias com base nas lições aprendidas durante o processo e conforme a postura do fornecedor, uma vez que a cooperação não pode ser imposta se não houver vontade mútua. Esse comportamento revela não apenas uma disposição para colaborar, mas também uma flexibilidade na busca por acordos mutuamente benéficos.

Relato De Experiência Da Monitoria

Esta experiência não apenas traz benefícios para o desenvolvimento dos discentes da disciplina, mas também desempenha um papel significativo na formação docente da monitora, uma vez que o papel de um monitor “não é somente melhorar o desempenho de discentes

através da ajuda de companheiros melhor instruídos em determinada disciplina, mas também desenvolver no aluno-monitor interesse pela docência e estreitar seu vínculo com a universidade” (Jesus et al., 2012, p. 64).

Além de fornecer um forte estímulo pedagógico substancial à monitora, incentivando-a a avaliar o desenvolvimento da negociação e a adoção das estratégias discutidas na literatura, a disciplina também a desafiou a adotar uma abordagem crítica ao pensar em como transmitir conhecimento e orientar os alunos ao longo do processo de aprendizagem. Nessa função, houve a valiosa oportunidade de colaborar ativamente com o professor na condução da simulação, em adição de estar prontamente disponível para esclarecer dúvidas e oferecer suporte aos estudantes. Essa imersão na experiência docente permitiu aprimorar as habilidades pedagógicas e estabelecer um ambiente de confiança e apoio mútuo com os alunos, promovendo uma troca de conhecimentos e experiências enriquecedoras para todos os envolvidos.

A implementação da simulação como prática pedagógica ativa resultou em uma experiência frutífera, culminando na apresentação de um resumo expandido no XXV Encontro de Iniciação à Docência da Universidade Federal da Paraíba de 2023. O trabalho recebeu o prêmio de Iniciação à Docência, um reconhecimento à relevância e à qualidade do projeto desenvolvido. Mais do que reconhecer o esforço e a dedicação dos envolvidos, essa premiação evidencia o impacto positivo da simulação na formação acadêmica e profissional dos participantes e no desenvolvimento docente da monitora. A experiência consolida a importância da prática pedagógica ativa como ferramenta de aprendizado significativo e transformador, abrindo caminho para novas experiências de ensino e aprendizagem.

Considerações Finais

A abordagem pedagógica da simulação se apresenta como uma prática atraente, facilitando o processo de aprendizagem através de uma dinâmica que se assemelha à prática real, possibilitando superar as limitações encontradas durante a aprendizagem em situações reais. Essa estratégia se mostra eficaz para o desenvolvimento de habilidades complexas. (Chernikova et al, 2020).

Observamos como a simulação se mostrou uma ferramenta eficaz para promover a integração entre teoria e prática, capacitando os alunos a desenvolver habilidades interpessoais, estratégicas e éticas fundamentais para o exercício da negociação. Ao adentrar

nesse campo, muitas vezes é preciso deixar os seus princípios pessoais de lado em prol de um entendimento mútuo. Por meio dessa atividade, os estudantes vivenciaram cenários desafiadores, estimulando sua capacidade de adaptação, tomada de decisões assertivas e postura colaborativa em contextos complexos - competências essenciais para a resolução de conflitos de forma construtiva e importantes para a futura carreira em Relações Públicas, preparando-os de forma abrangente para os desafios e demandas do mercado de trabalho.

É importante ressaltar que as contribuições são significativas tanto para a formação docente quanto para a discente. A experiência de conduzir a simulação em conjunto com o professor oferece à monitora um ambiente enriquecedor para o desenvolvimento de suas habilidades pedagógicas, promovendo a troca de conhecimentos e experiências que contribuem para sua formação profissional e acadêmica.

Por fim, os resultados alcançados com a implementação da simulação evidenciaram um impacto positivo na formação dos alunos, demonstrando um avanço notável no desenvolvimento de competências práticas e na consolidação dos conhecimentos teóricos. Os alunos demonstraram maior segurança e assertividade em suas negociações, validando a eficácia da simulação como estratégia de ensino-aprendizagem. Diante disso e dos desafios enfrentados ao longo do processo, surge uma oportunidade para futuras pesquisas explorarem mais profundamente os benefícios da simulação como prática pedagógica ativa, investigando novas abordagens e analisando o impacto a longo prazo no desenvolvimento profissional dos alunos.

Referências

AXELROD, Robert. **A Evolução da Cooperação**. São Paulo: Editora Leopardo, 2010.

CHERNIKOVA, O. et al. Simulation-Based Learning in Higher Education: A Meta-Analysis. **Review of Educational Research**, v. 90, n. 4, p. 499–541, 15 jun. 2020. <https://doi.org/10.3102/0034654320933544>

CHIAVENATO, Idalberto; **Introdução à Teoria Geral da Administração**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

GARCEZ, José Maria Rossani. **Técnicas de negociação: resolução alternativa de conflitos: ADRS, mediação, conciliação e arbitragem**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2002. 251p. ISBN: 8573872624.

GROHS, A. C. da C. P.; FERRARI, M. A. (2016). Competências necessárias na formação dos estudantes de relações públicas: uma visão de professores e profissionais do mercado. In: **Anais do 10º ABRACORP**. São Paulo: Escola de Comunicações e Artes, Universidade de São Paulo. Recuperado de <https://www.eca.usp.br/acervo/producao-academica/002835881.pdf>. Acesso em 04 de mar. 2023.

JESUS, Daniele Maria Oliveira de; MANCEBO, Rafael Cuba; PINTO, Fernando Igor Pinho; BARROS, Giovanni Victor Evangelista de. Programas de monitorias: um estudo de caso em uma IFES. **RPCA**, Rio de Janeiro, v. 6, n. 4, p. 61-86, out/dez. 2012.

ROSA, Sanny S. **Construtivismo e Mudança**. São Paulo: Cortez Editora, 1998.

THOMPSON, Leigh L. **O negociador**. 3ª São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009. 359 p.

WANDERLEY José Augusto. **Negociação Total**: encontrando soluções, vencendo resistências, obtendo resultados. São Paulo: Ed. Gente, 1998.