Anais do XXVI Encontro
de Iniciação à Docência
Pró-reitoria de graduação - ENID - 2024

https://periodicos.ufpb.br/ojs/index.php/enid/index

RESUMO EXPANDIDO SUBMETIDO AO XXVI ENID - 2024 - UFPB
A IMPORTÂNCIA DA NEGOCIAÇÃO NAS RELAÇÕES ORGANIZACIONAIS PARA OS GRADUANDOS EM RELAÇÕES PÚBLICAS

Juliana Rodrigues Pereira;
Fellipe Sá Brasileiro;
Vanessa Maria Gomes da Silva

Programa de Monitoria
CCTA - Centro de Comunicação, Turismo e Artes Campus I - João Pessoa

INTRODUÇÃO

A disciplina Estratégias de Mediação e Negociação, ofertada pelo Professor Fellipe Sá Brasileiro no âmbito do Curso de Relações Públicas, objetivou apresentar aos discentes a importância da negociação para a solução dos conflitos cotidianos e organizacionais. O docente buscou abordar o conteúdo por meio de recursos metodológicos voltados à participação ativa dos/as discentes, baseando-se em apostilas, livros, filmes, vídeos em plataforma de streaming, manuais com códigos de condutas e rodas de conversas. Destaca-se o estudo de caso realizado na segunda avaliação, na forma de simulação de uma negociação, onde os discentes divididos em grupos adotaram as melhores estratégias aprendidas durante as aulas para solucionar um conflito hipotético de forma autocompositiva.

METODOLOGIA

A disciplina Estratégias de Mediação e Negociação possui quatro créditos e foi dividida em três unidades. Durante as aulas presenciais no turno da noite, foram distribuídas seções para a fundamentação teórica, atividades práticas e abertura de momentos para sanar as dúvidas dos/as discentes. Na primeira unidade foi abordada a relação entre o conflito e a cultura de paz por meio do artigo "Cultura de Paz e Mediação Social: Fundamentos para a construção de uma sociedade mais justa e participativa", das autoras Helena Neves Almeida, Cristina Pinto Albuquerque e Clara Cruz Santos. Na ocasião, os discentes puderam refletir como os conflitos estão presentes em nossas vidas desde a antiguidade, podendo ser caracterizado como destruidores ou oportunidades para a transformação. Foram apresentados também os métodos autocompositivos como ferramenta fundamental para a resolução de divergências, além da teoria dos jogos como princípio para o pensamento cooperativo. No fim da unidade foi realizada uma prova objetiva e discursiva.

Na segunda unidade o objetivo foi colocar em prática toda a bagagem conceitual adquirida no componente curricular, por meio da simulação de negociação. Assim, os discentes foram bem preparados por meio do conteúdo teórico, atividades, filmes e troca de conhecimentos. Logo, os alunos foram divididos em quatro grupos para trabalharem com um estudo de caso sobre um conflito hipotético a ser negociado. Concluindo o semestre, após as reflexões sobre o processo de negociação, por meio de um questionário avaliativo, os graduandos puseram em exercício as concepções apresentadas em sala de aula com dinamismo e objetividade.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

De acordo com a autora do livro Negociação, Jaci Corrêa Leite (2004), para a vivência em comunidade é preciso ter uma interação e são nessas trocas que podem surgir conflitos com níveis diferentes. Em um ambiente de trabalho é muito comum surgir interesses divergentes que geram desavenças. Então, ao longo das aulas, houveram trocas e experiências nas quais precisaram ser empregados os métodos autocompositivos para a solução dos conflitos nas situações. Logo, discutimos sobre o desenvolvimento de habilidades importantes que um bom negociador precisa ter, como, por exemplo: observar as necessidades de ambos, aprender a ouvir o próximo, comunicar de forma assertiva e objetiva para que consigam sucesso no âmbito profissional.

Com a avaliação da simulação de negociação, os graduandos deram feedbacks positivos quanto ao estudo de caso e como o processo foi fundamental para o aprimoramento das formas de comunicação entre os participantes. Durante a atividade, tornou-se emocionante a busca por um denominador comum na solução do conflito, onde cada grupo adotou uma estratégia cooperativa bem planejada e diferente para que as partes envolvidas pudessem se engajar na solução negociada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A união da teoria e prática são pontos fundamentais para a aprendizagem. A disciplina Estratégias de Negociação e Conciliação possui um cunho reflexivo, a partir do momento em que são discutidas em sala de aula as formulações teóricas, e um cunho pragmático, que se dá por meio da simulação de como ocorre o processo de negociação diante dos conflitos que surgem a partir da interação entre os seres humanos. Vale ressaltar a importância da participação e colaboração entre docente e monitora, uma vez que a partilha de informações tornam-se dinâmicas e enriquecedoras.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, H. N.; PINTO ALBUQUERQUE; C. Y CRUZ SANTOS, C. Cultura de Paz e Mediação Social. Fundamentos para a construção de uma sociedade mais justa e participativa, Mediaciones Sociales. Revista de Ciencias Sociales y de la Comunicación, n. 12, pp. 132-157, 2013.

AZEVEDO, A. G. de. Manual de Mediação Judicial, 6ª Edição (Brasília/DF:CNJ), 2016. LEITE, J. C. Negociação. Rev. Adm. Empres. 2004. Acesso em: 16 out, 2024.