Anais do XXVII Encontro de Iniciação à Docência
Pró-reitoria de graduação - ENID - 2025

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

RESUMO SUBMETIDO AO XXVII ENID - 2025 - UFPB
A SIMULAÇÃO COMO METODOLOGIA ESSENCIAL NA DISCIPLINA ESTRATÉGIAS DE MEDIAÇÃO E NEGOCIAÇÃO: UM OLHAR A PARTIR DAS RELAÇÕES PÚBLICAS

Jose Bernardo de Oliveira Neto;
Fellipe Sá Brasileiro;
Andrea Karinne Albuquerque dos Santos (Orientadora).

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

RESUMO: A disciplina de Estratégias de Mediação e Negociação, ofertada no curso de Graduação Relações Públicas da Universidade Federal da Paraíba, busca promover a aprendizagem por meio da prática e da reflexão sobre o papel do diálogo na resolução de conflitos. Inserida na perspectiva da comunicação estratégica, a proposta pedagógica valoriza o discente como sujeito ativo do processo educativo. Dessa forma, o presente trabalho apresenta o uso da simulação como estratégia pedagógica ativa e discute seus impactos na formação crítica e profissional dos estudantes. A prática é desenvolvida a partir da simulação de negociação como eixo integrador entre teoria e prática e como segunda atividade avaliativa da disciplina. Desse modo, o percurso metodológico inicia-se com o estudo de conceitos fundamentais, como Cultura de Paz, Teoria dos Jogos, Métodos de Resolução de Conflitos e Comunicação nas Organizações. A partir daí a turma é dividida em grupos que assumem papéis distintos em uma negociação simulada, em que o professor e o monitor atuam como mediadores, acompanhando as interações e incentivando a aplicação dos conceitos aprendidos. Com isso, a experiência prática permite observar, de forma empírica, o comportamento comunicacional dos alunos, aproximando-os da realidade organizacional descrita por Torquato (2010), em que a negociação é elemento central das relações institucionais. Durante o período, a disciplina contou com a participação de alunos de Relações Públicas e Relações Internacionais, onde enriqueceu as discussões e as simulações de negociação. Dessa forma, a diversidade de formações acadêmicas ampliou as perspectivas sobre os temas abordados, permitindo que diferentes visões de mundo contribuíssem para um aprendizado mais dinâmico e interdisciplinar. Os resultados evidenciam que a simulação fortalece o desenvolvimento de habilidades de mediação, argumentação e empatia. Além disso, a prática estimula a escuta ativa e a cooperação, valores defendidos por Axelrod (2010) como pilares para o alcance de resultados sustentáveis. No campo das Relações Públicas, a simulação de um processo de negociação entre empresas reafirma a importância da comunicação como ferramenta estratégica de entendimento mútuo. Conforme Simões (1995), o comunicador deve ser capaz de interpretar contextos, promover consensos e gerir relações de forma ética e participativa. Dessa forma, a atuação da monitoria também se destaca como elo entre docente e discente, fortalecendo o caráter colaborativo da aprendizagem. A aplicação da simulação como prática pedagógica ativa na disciplina Estratégias de Mediação e Negociação revela-se uma metodologia que transcende a simples reprodução de contextos de conflito. Então, ao colocar o discente em situação de protagonismo, o método favorece a vivência de experiências comunicacionais complexas, nas quais é necessário negociar significados, gerir emoções e construir consensos. Portanto, essa prática aproxima o ensino da realidade profissional, permitindo que o aluno exercite o pensamento estratégico e a empatia

competências centrais para o mercado. Mais do que uma técnica de ensino, a simulação se consolida como um espaço de aprendizagem crítica e ética. Nesse sentido, os resultados observados indicam avanços significativos na formação de profissionais capazes de lidar com a diversidade de interesses, promover o diálogo e sustentar relações organizacionais pautadas na cooperação e também na confiança.