

DESENVOLVIMENTO DE DINÂMICAS EDUCACIONAIS QUE SIMULEM NEGOCIAÇÕES

Bernardo Rocha Oliveira¹, Dr. William Manjud Maluf Filho³

^{1,3} Engenharia Mecânica, Centro Universitário FEI

bernardo.rocha.oliveira@gmail.com & wmaluf@fei.edu.br

Resumo: A negociação é um instrumento de solução de conflitos, porque proporciona o alcance dos resultados esperados através do relacionamento cooperativo entre as pessoas. Desenvolver técnicas e métodos que ensinam alunos é algo positivo e auxilia na hora de preparar esse estudante para o mercado de trabalho. O objetivo desse trabalho é apresentar algumas formas e métodos para os alunos entenderem de negociação, esses métodos seriam a Teoria dos Jogos, o Dilema do Prisioneiro e a Escola de Harvard.

1. Introdução

Negociar pode ser definido como um processo, em que duas ou mais partes, com interesses comuns e antagônicos se reúnem para confrontar e discutir propostas explícitas com o objetivo de alcançarem um acordo [1].

Portanto para auxiliar no desenvolvimento de alunos que têm como objetivo se tornarem bons negociadores, utilizam-se dinâmicas e teorias para ajudá-los a entender esse mundo da negociação.

Algumas das dinâmicas trazidas no trabalho são a Teoria dos Jogos, o Dilema do Prisioneiro e os Ensinaamentos da Escola de Harvard, como apresentado na Figura 1.

	CONFESSA	NÃO CONFESSA
CONFESSA	 PENA DE 5 ANOS	 PENA DE 10 ANOS
NÃO CONFESSA	 PENA DE 5 ANOS	 PENA DE 6 MESES

Figura 1 - Dilema do prisioneiro

2. Metodologia

A primeira etapa do trabalho consistiu em uma revisão bibliográfica com foco nos seguintes temas: Negociação, ética na negociação, diferenças culturais, emoções na negociação, comunicação e gerenciar equipes de negociação de uma maneira mais eficaz.

Após foram elaboradas algumas dinâmicas para simular diferentes situações que devem ser resolvidas utilizando esses conceitos apresentados.

Foi realizado uma revisão dessas dinâmicas e conceitos apresentados, uma revisão bibliográfica também dos conceitos que são apresentados na Escola de Harvard sobre negociações. Como também foi feita uma revisão da Teoria dos Jogos e do Dilema do prisioneiro, que são técnicas utilizadas para o desenvolvimento de habilidades de negociação.

A Escola de Harvard trabalha com diversas dinâmicas e situações para treinar os seus alunos para situações de negociação reais. Foram selecionadas para serem apresentadas nesse trabalho três dessas dinâmicas: 1) OIL PRICING EXERCISE 2) TEXOIL 3) VENDA DE TERRENO DA FAMÍLIA GIBSON E DA FAMÍLIA PARKER

3. Resultados

Devido a situação atual de pandemia que estamos vivendo no momento de confecção deste relatório nenhuma das dinâmicas trazidas pode ser testada. Porém foi planejado como elas seriam aplicadas em uma sala de aula.

Primeiro devemos considerar que cada uma dessas dinâmicas apresenta cenários diferentes, com negociações entre duplas e entre grupos. Pensando nessa questão, criou-se um plano de aplicação delas.

4. Conclusões

Dinâmicas para o ensino são ferramentas muito utilizadas para simular cenários reais, para apresentar situações que acontecem que devem ser vivenciadas e praticadas e não apenas ficar no teórico e sim trabalhar os conceitos na prática. Por isso, são muito utilizadas em diversas matérias.

Portanto entendeu-se que utilizar dinâmicas reconhecidas internacionalmente, adaptar e estudar seus conceitos seria de extrema valia para o ensinamento dos estudantes em negociação, por serem cenários diferentes entre si, com abordagens diferentes, as adaptações feitas permitem o diálogo após as dinâmicas para que o professor apresente suas ideias sobre a atuação dos estudantes

Por conta disso esse trabalho teve como objetivo estudar dinâmicas e conceitos, reconhecidos internacionalmente.

Ser capaz de conduzir uma boa negociação está diretamente ligado à capacidade de comunicar-se de maneira eficaz. A comunicação eficaz deve ser uma comunicação assertiva, ou seja, objetiva e clara que gere entendimento e resposta [2].

5. Referências

- [1] FONTANA, M. **O Processo de Negociação nas organizações num contexto atual**. Universidade do Extremo Sul Catarinense-UNESC. Criciúma, p. 73. 2014.
- [2] BRUTO, E. **TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO. Revista Científica do ITPAC**, Tocantins, v. 4, n. 1, p. 20-27, Janeiro 2011. ISSN 1983-6708.

¹ Aluno de ID do Centro Universitário FEI (PRO-BID/20). Projeto com vigência de dez/19 à nov/20.