

Solução de Problemas e Resolução de Conflitos como componentes curriculares no âmbito da educação profissional: realidade ou desafio na formação do trabalhador?

Guilherme Franco Miranda – Bolsista BICTES/PROPI/IFRS
Dr. Márcia Amaral Corrêa de Moraes – Orientadora e Docente do IFRS

Introdução

A lei brasileira 11.892/2008, que efetiva a criação dos Institutos Federais, institui o desenvolvimento a educação profissional e tecnológica como processo educativo e investigativo de geração e adaptação de soluções técnicas e tecnológicas às demandas sociais e peculiaridades regionais. A sociedade contemporânea é marcada pela dificuldade nas relações entre os seres humanos, em que o cidadão trabalhador necessita não só da consciência de sua condição, mas também das relações interpessoais com intuito de solidificar tais relações, objetivando o bem-estar de suas mútuas necessidades. Em tempos de sociedade líquida, termo utilizado por Zygmunt Bauman para definir a sociedade marcada pelas relações fluidas e frágeis, as relações no mundo do trabalho tendem a se individualizar e as dificuldades enfrentadas passam a ser encaradas como situações de conflitos, de disputa, onde as relações são marcadas pelo binômio ganha-perde (Bauman, 2001). A presente pesquisa contribui para a mudança da cultura individualista das relações de trabalho e para o aprimoramento das relações interpessoais no ambiente laboral, já que se embasa numa perspectiva sistêmica da negociação, que envolve a construção de competências e habilidades interpessoais e interorganizacionais de aprendizagem. Esta pesquisa foi desenvolvida através da análise de Projetos Pedagógicos de Cursos (PPC) de cursos técnicos e de graduação de cinco Institutos Federais do Brasil, tendo como critério de escolha as instituições com o maior número de campi de cada uma das cinco regiões do País (sul, sudeste, centro-oeste, nordeste e norte). Para a análise, foram realizadas categorizações afim de demonstrar a incidência da solução de problemas e da resolução de conflitos nas organizações curriculares das instituições estudadas. Essa investigação constatou a difícil acessibilidade a esses documentos para fins de avaliação, como também o precária formação no que diz respeito ao assunto. Entende-se que pensar na formação profissional, com vistas à solução de problemas e à resolução de conflitos, constitui-se iniciativa fundamental para qualificar os cursos técnicos e superior e, por consequência, a formação do trabalhador, como previsto em lei.

Modernidade Líquida, Conflito e Negociação

A modernidade adentrou num processo agudo de privatizações e individualidades, na qual desvinculou o tradicionalismo sólido da modernidade, possibilitando o rompimento entre a construção particular da vida, o binômio “político-vida” e a estruturação política da sociedade. Bauman (2001) afirma que o fenômeno mais aparente dessa desvinculação é o processo de desregulamentação política, social e econômica que se manifesta na expansão livre dos mercados mundiais, no desengajamento coletivo e esvaziamento do espaço público. O ser humano não possui mais padrões de referência, nem códigos sociais e culturais que o auxiliem, concomitantemente, a construir sua vida e a se inserir no interior das condições de classe e cidadão.

Entendemos conflito como uma percepção das diferenças entre pessoas. É um processo interacional, que se dá entre duas ou mais partes, em que predominam as relações antagônicas. O processo conflitivo constitui-se numa incompatibilidade que se desenvolve entre pessoas e, podendo ser negociado ou evoluir para uma situação incontrolável, de acordo com Suares (2002, apud Fiorelli *et al*, 2008). O conflito pode advir da divergência de uma ideia, opinião, atitude ou comportamento. Por conseguinte, essa divergência pode gerar um problema ou uma oportunidade a quem quer que seja, que equivalerá à semeadura do processo de negociação.

Referências:

- Bauman, Z. (2001). *Modernidade líquida*. Rio de Janeiro: Zahar;
Fragoso, T. O. (2011). Modernidade líquida e liberdade consumidora: o pensamento crítico de Zygmunt Bauman; *Revista Perspectiva Sociais*, 1 (1), p. 109-124, Pelotas.
Pessoa, C. (2009). *Negociação aplicada: como utilizar as táticas e estratégias para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos*. São Paulo; Ed. Atlas;
Rodrigues, L.C.; Oliveira, J.V. (2013); *O Processo de Negociação, sua estrutura e importância no contexto atual*. Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Resende.

Sistematização da Pesquisa

A pesquisa foi desenvolvida através de análise de Projetos Pedagógicos de Curso (PPC) – documentos que expressam os principais parâmetros para a ação educativa, fundamentando, juntamente com o Projeto Pedagógico Institucional (PPI), a gestão acadêmica, pedagógica e administrativa de cada curso – de cursos técnicos subsequentes ao ensino médio (último nível da educação básica brasileira), como também de cursos de graduação dos cinco maiores Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia do Brasil, um de cada região do País (centro-oeste, nordeste, norte, sudeste e sul). As instituições de ensino selecionadas foram: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Mato Grosso (IFMT), com 10 campi; Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Maranhão (IFMA), com 18 campi; Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará (IFPA), com 11 campi; Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), com 34 campi, como mostra a figura 1.

Após a leitura dos PPCs, realizou-se um processo de categorização afim de identificar se os temas negociação, solução de problemas ou resolução de conflitos são descritos em: a) No corpo do PPC; b) Perfil do Egresso; c) Disciplina Curricular ou Disciplina Eletiva.

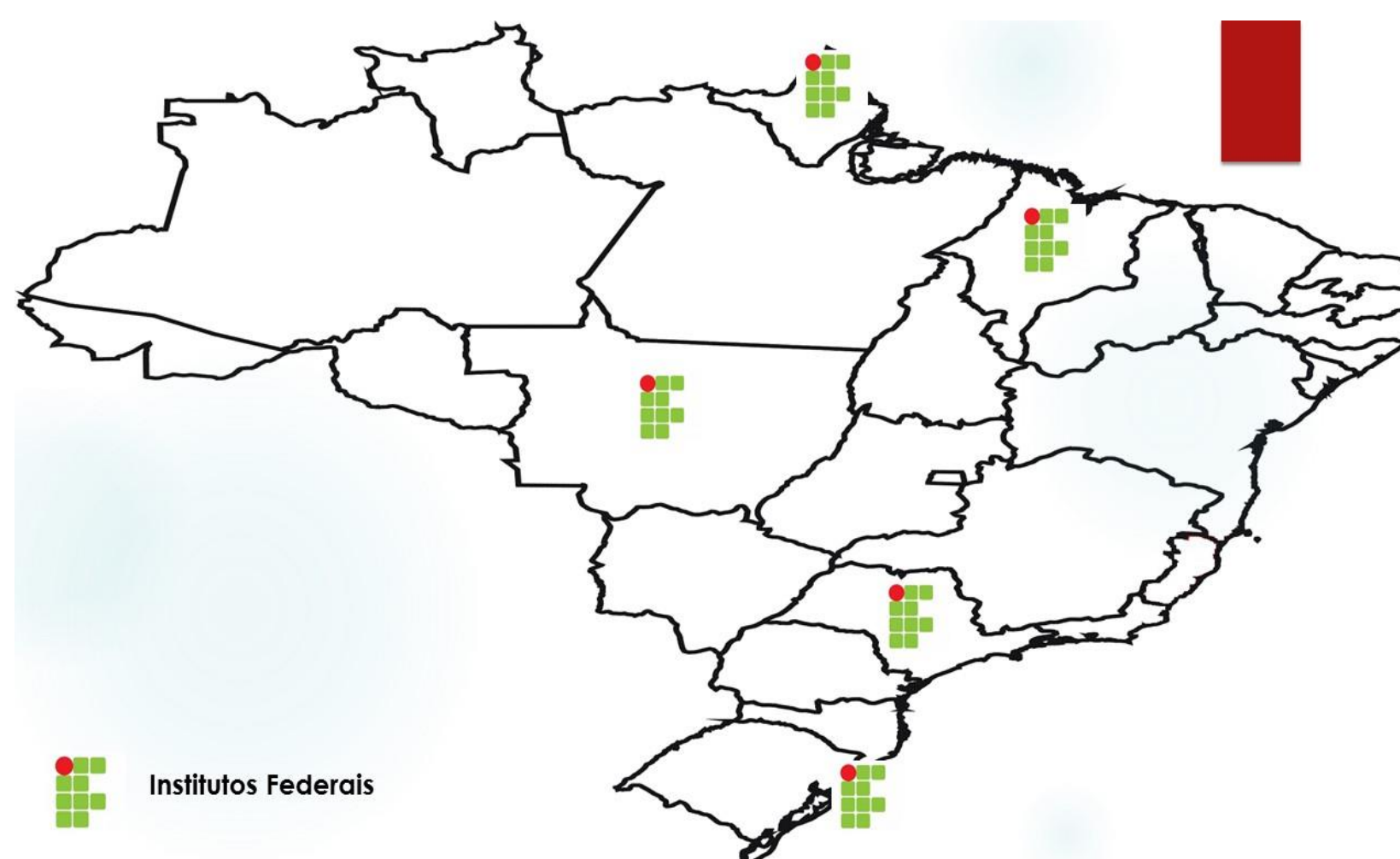


Figura 1: Mapas dos Institutos Federais analisados.

Resultados e Discussões

A partir da análise dos Projetos Pedagógicos de Curso (PPCs) obtidos, somente um curso se enquadrou nos critérios estabelecidos. O curso Superior em Tecnologia em Processos Gerenciais ofertado no IFRS - Campus Porto Alegre possui uma disciplina optativa do curso chamada Estudos em Negociação, na qual – de acordo com a ementa da disciplina – efetua um estudo das estratégias e técnicas de negociação como ferramentas profissionais do tecnólogo em processos gerenciais, como também análise dos estilos de negociação e da prática da negociação implementadora.

A partir da análise realizada, percebe-se que é praticamente inexistente a atribuição de valor à formação atitudinal do profissional, na medida em que a preocupação curricular parece permanecer no âmbito dos currículos de coleção em detrimento à perspectiva da integração. Tal fato evidencia o quão distante as instituições formadoras se encontram da realização de um trabalho voltado para o atendimento dos aspectos relacionais que envolvem o mundo do trabalho e que, com certeza, têm o condão de alavancar ou de ancorar projetos e ações. Urge, nesse sentido, que se faça uma reflexão e uma consequente reformulação dos desenhos curriculares dos cursos da educação profissional no cenário brasileiro.