

PERSUASÃO NA DIDÁTICA: MUDANÇAS DE ATITUDE PARA UMA MAIOR EFICÁCIA NA APRENDIZAGEM.

João Antonio de Moraes,
Antonio Trajano Menezes Arruda – Humanas – Filosofia – Departamento de Filosofia –
Faculdade de Filosofia e Ciências – Campus de Marília.

O intuito deste trabalho é mostrar como o uso de uma linguagem persuasiva na situação de aprendizado pode produzir mudanças de atitude, tendo como consequência uma maior eficácia na aprendizagem. Mas é necessário indagar em que medida a suscetibilidade à mudança de atitude pode interferir na autonomia e na liberdade do sujeito e, em vista disso, até que ponto a conformidade é aceitável e em que ponto a transgressão se torna mais útil. Toda a abordagem do trabalho é feita do ponto de vista do professor sobre o aluno, à luz de uma ética. O projeto apresenta maneiras de se alterar o comportamento de pessoas dentro de um grupo, ou isoladamente, por meio de métodos de persuasão, que fazem com que o indivíduo se torne mais interessado no grupo presente e dê mais atenção às informações adquiridas, obtendo desse modo, um aumento em seu potencial de aprendizagem. De início é necessária uma explicação sobre o que se entende por atitude, para que seja possível uma melhor abordagem dos fatores que interferem em sua mudança. Após essa análise, apresentamos uma introdução sobre a gênese do conhecimento no desenvolvimento mental do indivíduo, segundo a *Epistemologia Genética* de Piaget. Já conhecidas essas informações é feita a conexão dos assuntos, adaptando o uso da linguagem persuasiva em sala de aula, na qual surgiria uma mudança de atitude, prevendo-se as reações do indivíduo, o que pode melhorar sua capacidade de aprendizagem.

Quando falamos de atitude, vem-nos à mente o conceito do dicionário, onde iremos encontrar atitude como sendo a maneira de agir; uma conduta do sujeito em relação a determinado objeto. Contudo, se o fizermos em um dicionário de psicologia o termo terá um significado diferente, mas não muito, será apenas um pouco mais detalhado: a atitude é um estado de disponibilidade psicofísica marcado pela experiência e que exerce influência diretiva e dinâmica sobre o comportamento. Essas definições estão corretas; no entanto, a primeira traz somente uma indicação análise externa da atitude, enquanto que a segunda possui muitos outros fatores que será importante conhecer para podermos alterá-los.

A maioria dos estudiosos desse assunto entende a atitude como constituída por três componentes: o cognitivo, o afetivo e o comportamental.

Esses componentes são gerados por fatores pertencentes ao indivíduo e outros externos. Sendo assim, podemos definir a atitude como sendo uma organização duradoura de crenças e cognições, dotada de carga afetiva pró ou contra um objeto definido, que predispõe o sujeito a uma ação coerente com as cognições e afetos relativos a este objeto. Destarte qualquer alteração em um desses componentes pode alterar os outros¹.

Fazemos agora uma breve exposição sobre o desenvolvimento mental no indivíduo segundo os estudos da *Epistemologia Genética* de Piaget, para que, conhecendo como se dá o desenvolvimento mental no indivíduo, seja possível a identificação de falhas nesse desenvolvimento. O desenvolvimento mental começa quando nascemos e segue até a idade adulta, buscando um equilíbrio entre o movimento de interiorização e o de exteriorização, que faz aparecer na criança um alto teor de incoerências e instabilidade. A evolução mental do indivíduo é classificada em níveis, sendo eles: sensório-motor (0-2 anos), o nível pré-operatório (2-6 anos), o nível operatório concreto (7-9 anos) e o nível operatório formal (10-11 anos). Cada nível possui sua característica, porém todos têm em comum a procura por compreender, explicar. Dentro desses níveis, pode aparecer alguma característica que seja anterior ao seu nível. No entanto, isso não significa que o sujeito chegou a outro nível antes da idade determinada, mas que está em transição.

¹ Psicólogos que definiram esse conceito: Hovland, C. I. ; Cruthfield, R. S. ; Krech, D. ; entre outros.

Cada estágio procura explicar uma coisa diferente e, para passar de nível, é necessária a estabilidade da estrutura.

Após esse breve apanhado, torna-se mais fácil a compreensão do uso da linguagem persuasiva para aumentar o interesse, tendo como conseqüência maior aprendizagem. A linguagem persuasiva é usada no dia-a-dia em sala de aula, só que de modo inconsciente; por exemplo, quando os professores tomam atitudes para que o aluno disperso (desinteressado) preste atenção no assunto e, desse modo, possa aprender. Esta parte do trabalho tem por objetivo indicar alguns métodos persuasivos para que o professor, agora de modo consciente, possa conquistar o interesse do aluno.

É necessário enfatizar que esse processo de mudança de atitude intencionada visa sempre o melhor para o aluno, ou seja, um maior potencial de aprendizagem. É comum encontrarmos grande desinteresse pelas matérias em que o aluno encontra dificuldade ou, que em sua opinião, não possua nenhuma utilidade para sua vida futura. Iremos utilizar a segunda perspectiva. Para lograr êxito na mudança de atitude é necessário que o professor tenha um conhecimento do aluno, principalmente de seus gostos e hábitos, para que assim a formulação de argumentos se torne mais eficiente. Essas formas de argumentação devem ser sempre usadas de modo que não interfiram na liberdade do indivíduo, a não ser que essa liberdade esteja atrapalhando seu desenvolvimento. Sendo assim, o professor, como autoridade em sala de aula, possui o direito de interferir nessa liberdade, para que o aluno não permaneça disperso.

Enfim, enquanto visa o melhor para o aluno, essa “transgressão ética” é viável e até aconselhável, pois é contra o desejo de todo professor que o aluno continue sem aprender.

Referências Bibliográficas

RODRIGUES, Aroldo. (1973). *Psicologia Social*. Coleção Nova Psicologia. Petrópolis: Vozes.

KRECH, D. , CRUTHFIELD, R. S. , BALLACHEY, E. L. (1969). *O Indivíduo na Sociedade um Manual de Psicologia Social*. Biblioteca Pioneira de Ciências Sociais. São Paulo: Livraria Pioneira Editora.

PIAGET, Jean. (1975). *Epistemologia Genética*. Os Pensadores. São Paulo: Abril Cultural.