



MODELO PARA MUDANÇAS DE ATITUDES SOCIAIS EM RELAÇÃO À INCLUSÃO¹

MODEL FOR CHANGES IN SOCIAL ATTITUDES REGARDING INCLUSION

Cristiane REGINA XAVIER

*Doutora em Educação, Mestre em Filosofia e
Pedagoga com habilitação em Educação Especial.
Universidade Estadual Paulista – UNESP
Campus de Marília*

Data de recepción: 25/09/2012

Data de aceptación: 05/11/2012

RESUMO

O *Modelo teórico para as mudanças de atitudes em relação à inclusão* foi criado a partir de estudos teóricos das atitudes sociais, da comunicação persuasiva, do processo de comunicação verbal e das funções lingüísticas. Pensamos que o uso deste modelo poderá ser um facilitador nas criações de estratégias para as mudanças de atitudes sociais em relação à inclusão. Afirmamos que para a comprovação científica deste modelo são necessários trabalhos de pesquisa com delineamentos experimentais ou quase experimentais.

PALAVRAS CHAVE: Modelo, Atitudes Sociais, Comunicação Persuasiva, Comunicação Verbal.

ABSTRACT

The theoretical model for changing attitudes toward inclusion was created from theoretical studies of social attitudes, persuasive communication, the process of verbal communication and linguistic functions. We think that the use of this model can be a facilitator in the creation of strategies to change social attitudes regarding inclusion. We claim that for scientific evidence of this model some research work are necessary with on experimental or quasi-experimental designs.

KEYWORDS: Model, Social Attitudes, Persuasive Communication, Verbal Communication.

Correspondencia:

E-mail: crisrefonseca@fundec.edu.br

¹Agradecimentos: À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP pelo financiamento à pesquisa (Processos nº 07/53237-1 e nº 11/00501-4). Ao Prof. Dr. Sadao Omote por supervisionar esta pesquisa

RESUMEN

El modelo teórico para el cambio de actitudes hacia la inclusión fue creado a partir de los estudios teóricos de las actitudes sociales, de la comunicación persuasiva, del proceso de la comunicación verbal y de las funciones lingüísticas. Creemos que el uso de este modelo podrá ser un facilitador en las creaciones de estrategias para cambiar las actitudes sociales con respecto a la inclusión. Nos dicen que la evidencia científica para este modelo el trabajo de investigaciones necesario sobre los diseños experimentales o cuasi-experimentales.

PALABRAS CLAVE: Modelo, las actitudes sociales, la comunicación persuasiva, comunicación verbal.

INTRODUÇÃO

Os estudos sobre as atitudes sociais são datados diferentemente nos manuais de Psicologia ou mesmo em artigos científicos especializados, sejam na Psicologia Social ou mesmo em outras ciências que se apropriaram do uso desse conhecimento. Bain (1930), ao analisar 261 referências bibliográficas na área da Psicologia Social e da Sociologia, dentre elas artigos científicos, dissertações, livros e teses, verificou que a expressão “atitudes sociais” era definida e entendida das mais variadas maneiras, tais como: “trait”, opinião, desejo, interesse, disposição, tendência, preferências, preconceito, vontade, sentimento, motivação, objetivo, meta, idéia, ideal, emoção, instintos e reflexo. Neste estudo de Bain o primeiro artigo por ele analisado é datado de 1918.

Droba (1933), também analisando o uso da expressão “atitudes sociais”, verificou que na literatura era entendida com os mais diversificados significados. Em sua opinião, isto não se apresentava como um problema, mas demonstrava a importância de estudá-la. Para Droba, a definição mais usual na literatura é de

Bogardus. Essa definição é a mais usualmente encontrada na literatura da Psicologia Social (Gawronski, 2007; Gazzaniga & Heatherton, 2005; Rodrigues, Assmar & Jablonski, 2007), uma vez que descreve as atitudes como “[...] uma tendência para agir a favor ou contra algo no meio ambiente, o que se torna por valor positivo ou negativo” (Droba, 1933, p. 515). Rodrigues e colaboradores (2007) apontam que Allport, em 1935, já demonstrava mais de cem definições para a expressão.

As atitudes sociais são, hoje, estudadas por muitas áreas do conhecimento, não se restringindo mais a área da Psicologia Social ou da Sociologia. Embora seu emprego em muitas áreas, o seu conceito é fundamentado na Psicologia Social (Heizer, Garcia & Vieira, 2009; Gawronski, 2007; Novaes et al., 2008). Os teóricos das atitudes sociais são unânimes quanto à relevância da publicação do artigo de Thurstone, em 1927, intitulado “Atitudes can be measured” para o estudo da mensuração das atitudes sociais. Posteriormente, Thurstone e Rensis Likert criaram as escalas para mensuração de atitudes, cujo fundamento pautava-se nos princípios da psicofísica, presente nos estudos científicos da época (Turing, 1973; Vignaux, 1991).

Leon Festinger, em 1957, “argumenta que as pessoas tentam manter uma consistência entre suas atitudes e comportamentos e que as discrepâncias criam uma tensão desagradável que precisa ser resolvida” (Gazzaniga & Heatherton, 2005, p.408).

Diferentemente de julgamentos superficiais, os estudos das atitudes sociais não estão relacionados com o behaviorismo metodológico, mas com os estudos da psicologia social. Para Gazzaniga e Heatherton, “a psicologia social tem a ver com como os outros influenciam como pensamos, nos sentimos e agimos” (p.409). Para Rodrigues e colaboradores (2007), “a Psicologia Social é o estudo científico da influência recíproca

entre as pessoas (interação social) e do processo cognitivo gerado por esta interação (pensamento social)” (p.21).

É sabido que uma pessoa em interação com a ambiente social forma impressões sobre as outras pessoas e essas impressões irá direcionar o seu comportamento. As atitudes são formadas como consequência da ação da pessoa com a tomada de conhecimento do meio ambiente. Nossas atitudes são formadas durante nosso processo de socialização, como uma das características do nosso processo de humanização.

O estudo das atitudes é um dos temas centrais da cognição social, estudado na Psicologia Social. As atitudes não são observáveis e estão relacionadas com a avaliação feita de um objeto, indicando a favorabilidade ou desfavorabilidade em relação ao objeto ou idéia avaliada. Os elementos principais característicos das atitudes sociais são: “[...] a) uma organização duradoura de crenças e cognições em geral; b) uma carga afetiva pró ou contra; c) uma predisposição à ação; d) uma direção a um objeto social” (Rodrigues et al., 2007, p. 97-98).

As atitudes são formadas por três elementos, a saber: o afeto, a cognição e o comportamento. O modelo das atitudes baseados nesses três componentes demonstra a existência da “correlação entre como as pessoas se sentem a respeito de um objeto, o que acreditam em relação àquele objeto e como se comportam em relação a ele” (Gazzaniga & Heatherton, 2005, p. 421).

As atitudes se desenvolvem por meio de vários fatores através da experiência e da aprendizagem. Uma pessoa tenderá a formar atitudes em relação aos agentes situacionais quanto mais exposta for a experiências diretas. Assim, os estudos sobre as atitudes sociais podem vir a ser uma das possibilidades para

compreensão da complexidade que é tornar a sociedade mais favorável à inclusão.

As atitudes sociais favoráveis à inclusão são uma das condições para efetivação da sociedade inclusiva, uma vez que poderão organizar ou re-organizar crenças e cognições sobre as diferenças, direcionar a afetividade de modo a ser favorável ou desfavorável com relação às diferenças e, principalmente, direcionar a ação para a aceitação ou negação das diferenças. Nesse sentido, esse “novo homem inclusivo” poderá ser formado por intermédio da escola, uma escola que invista na construção de atitudes, genuinamente inclusivas e não meramente discursivas como temos presenciado nas vivências escolares e nos relatos de pesquisa (ABPEE, 2002, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010; Duek, 2009;). Caso as atitudes genuinamente favoráveis à inclusão não ocorram, as técnicas, os recursos, as capacitações, etc. poderão servir, apenas, para excluir ou justificar a exclusão, ou ainda para justificar a dificuldade da inclusão.

Ainda nas investigações sobre as atitudes sociais, encontramos os estudos de Robert Zajonc o “efeito da exposição”. Esse estudo evidenciou que pessoas expostas inúmeras vezes a itens com os quais não lhes eram familiares tenderam a apresentar atitudes mais positivas aos itens dos quais foram expostas. A título de exemplificação desse efeito, pensemos que você leitor e um colega seu de trabalho recebam duas fotos suas, uma foto com sua imagem normal e outra com sua imagem invertida. Ao escolher a foto que melhor o represente você tenderá a escolher a foto com sua imagem invertida, enquanto que seu colega tenderá a escolher a foto com sua imagem normal. A sua escolha ocorre porque “é o que corresponde ao que [você vê] quando se [olha] no espelho” (p.421), a escolha de seu colega corresponde a como ele lhe percebe no cotidiano.

Outro fator que influencia as atitudes é a socialização. Existem determinadas atitudes que aprendemos por condicionantes sociais. Como exemplo, pensemos nas culinárias regionais brasileiras e que os nossos hábitos alimentares são influenciados pela região em que vivemos. Um exemplo citado por Gazzaniga e Heatherton (2005) é o hábito alimentar de algumas culturas orientais que se deliciam ao petiscarem vermes enquanto que nós, ocidentais, consideramos os mesmos vermes nojentos e repugnantes.

Nos estudos sobre as atitudes discute-se sobre a predição dos comportamentos em certas circunstâncias. De acordo com esses estudos, as atitudes, ao se tornarem adaptativas, orientam o comportamento. Quanto mais intensa e pessoal for uma determinada atitude, mais tenderá a predizer a coerência durante o passar do tempo e a resistência à mudança de um comportamento. A especificidade de uma atitude irá predizer o comportamento. Como exemplo, pensemos nas atitudes favoráveis de um professor em relação à inclusão de um aluno com paralisia cerebral. Suas atitudes irão predizer se ele adaptará os recursos necessários para o aluno, mais do que suas crenças sobre a educação inclusiva.

Greenwald e Banaji observaram em seus estudos sobre as atitudes, a existência de “atitudes implícitas”. Esse tipo de atitude é rapidamente acessado pela memória e influenciam o comportamento e os sentimentos que estão em um nível inconsciente.

Os estudos sobre as atitudes implícitas por meio de testes demonstram que as pessoas correlacionam objetos positivos a rótulos positivos. Os estudos de Wilson demonstraram como as pessoas têm atitudes duplas com relação a um mesmo objeto, sendo que uma

atitude pode ser automática e inconsciente e pode ser explícita e lembrada, quando uma pessoa contempla sua própria atitude.

Lembremos ainda, que existem discrepâncias entre as atitudes e os comportamentos. Estudos (Ainlay; Beckerg & Coleman, 1986) realizados na década de 30, sobre o racismo em relação aos chineses nos estabelecimentos americanos, discutiram essas discrepâncias.

Richard La Piere realizou um estudo para verificar o preconceito contra os asiáticos na Califórnia². Nesse estudo, o pesquisador viajou com um casal de chineses por hotéis californianos. Nos 250 estabelecimentos visitados, o casal foi tratado com excelência, o que divergia do esperado pela literatura especializada. Após a pesquisa de campo, o pesquisador enviou um questionário aos locais por onde haviam realizado a pesquisa. Nesse questionário havia questões sobre a aceitação de chineses nos respectivos estabelecimentos e 92% responderam que os chineses não seriam atendidos nesses estabelecimentos.

Essa pesquisa demonstrou aos estudiosos da área que as “atitudes privadamente mantidas podem não predizer o comportamento quando contradizem valores sociais normativos ou quando sua expressão levaria a encontros interpessoais embaraçosos” (Gazzaniga & Heatherton, 2005, p. 423). Na perspectiva de Cabecinhas (2004), esses resultados demonstram as possibilidades da existência de “uma manifestação de tolerância ao nível comportamental e, simultaneamente, uma expressão de intolerância ao nível atitudinal, pelo que foram interpretados como reflectindo uma inconsistência entre atitudes e comportamento” (p.10).

² Salientamos que nos Estados Unidos da América, na década de 30, havia uma forte discriminação racial contra os chineses, a tal ponto que eram comuns encontrar placas na frente de restaurantes e lojas com os seguintes dizeres: “Proibida a entrada de cães e a de chineses”.

De acordo com Cabecinhas (2004), os estudos de La Pierre foram replicados por diversos estudiosos. Uma dessas replicações foi realizada por Kutner, Wilkin e Yarrow, em 1952, modificando o grupo focal de chineses para negros, cujos resultados foram idênticos aos de La Pierre.

Para Gazzaniga e Heatherton (2005), os estudos sobre a discrepância entre as atitudes e os comportamentos têm suas raízes originárias em 1957, com Leon Festinger, responsável pela criação da “teoria da dissonância cognitiva”.

A teoria da dissonância cognitiva de Festinger, na versão original, foi resumida por Zajonc, em 1986, da seguinte maneira:

1. Dissonância cognitiva é um estado desagradável.
2. Havendo dissonância cognitiva o indivíduo tenta reduzi-la ou eliminá-la e se comporta de forma a evitar acontecimento que a aumentem.
3. Havendo consonância, o indivíduo se comporta de forma a evitar acontecimentos provocadores de dissonância.
4. A severidade ou intensidade da dissonância cognitiva varia de acordo com a importância das cognições em relação dissonante umas com as outras, e o número relativo de cognições que estão em relação dissonante.
5. A força das tendências enumeradas em 2) e 3) é uma função direta da severidade d dissonância.
6. Dissonância cognitiva só pode ser reduzida ou eliminada através de a) acréscimo de novas cognições ou b) mudança de cognições existentes.

7. O acréscimo de novas cognições reduz a dissonância se a) as cognições acrescentadas adicionam peso a um lado e assim diminuem a proporção de elementos cognitivos que são dissonantes ou b) as novas cognições mudam a importância dos elementos cognitivos que estão em relação dissonante uns com os outros.

8. A mudança de cognições existentes reduz a dissonância se a) o seu novo conteúdo faz com que se tornem menos contraditórias entre si ou b) sua importância é diminuída.

9. Se não é possível acrescentarem-se novas cognições ou mudarem-se as existentes através de um processo passivo, recorrer-se-á a comportamentos que tenham conseqüências cognitivas que favoreçam um estado consoante. A procura de novas informações é um exemplo de tal comportamento. (apud Rodrigues et al., 2007, p. 114-115).

Posteriormente esse estudo foi acrescido pelo os estudos do próprio Festinger, em 1964, da diferenciação entre conflito e a dissonância. Para esse autor, o conflito ocorrerá no momento da pré-decisão, ao ter que fazer escolha sobre as alternativas de forma objetiva. Os mecanismos da dissonância ocorrerão após a decisão tomada.

A dissonância cognitiva ocorre quando houver uma contradição entre duas atitudes ou entre uma atitude e um comportamento. Por exemplo, os professores de uma determinada escola podem acreditar ser “politicamente correto” incluir um aluno com deficiência em sala de aula, concordando com a política de inclusão escolar, mas recusar um aluno com deficiência intelectual. Essa dissonância gerará ansiedade e tensão no professor, que procurará reduzir e aliviar o desconforto assim gerado. Ele tenderá a reduzir essa dissonância por meio de mudanças de suas atitudes ou de

seu comportamento, começando a discordar e a criticar as políticas de inclusão escolar ou poderá aceitar e criar estratégias para efetivação da inclusão escolar de um aluno com deficiência em sua sala de aula.

Esse mecanismo de equilíbrio cognitivo (ou estruturação do ego), por meio da dissonância cognitiva, “molda comportamentos e percepções, para que as pessoas mantenham uma constância cognitiva. Nós ignoramos informações que refutam ou contradizem nossas crenças e aceitamos sem críticas as informações que as confirmam” (Gazzaniga & Heatherton, 2005, p. 23).

Um dos maiores interesses neste estudo é a modificação das atitudes em relação à inclusão, com vistas à criação de atitudes sociais genuinamente favoráveis. Nessa perspectiva, os estudos realizados por Festinger, entre 1957 a 1959, apontam nossa tendência a procurar “um estado de harmonia em nossas cognições” (Rodrigues et al., 2007, p. 114).

Nesse estudo de mudanças de atitudes de Leon Festinger e Merrill Carlsmith alguns alunos foram induzidos a se comportar de maneira contrária aos seus princípios em troca de dinheiro. No experimento, os alunos foram colocados durante uma hora para trabalhar em uma tarefa considerada pelos experimentadores como chata. O experimentador pedia aos participantes que eles deveriam dizer aos próximos alunos, quando entrassem na sala, ser a tarefa educativa, interessante e importante. Os participantes recebiam de um a vinte dólares por essa tarefa. Depois esses participantes, sobre o pretexto de estarem participando de uma nova pesquisa, avaliavam o quanto a tarefa tinha sido agradável para eles. Os estudantes que receberam um dólar avaliaram a tarefa como muito mais agradável do que aqueles que receberam 20 dólares.

Esse famoso estudo de Festinger e Carlsmith demonstrou que quando os

participantes recebiam um dólar, eles avaliavam a tarefa como sendo mais agradável. Para os pesquisadores, isso se deu pelo fato dos participantes desse grupo ter “*uma justificativa insuficiente para mentir*” (apud Gazzaniga; Heatherton, 2005, p. 424, grifos dos autores), necessitando modificar suas atitudes em relação à tarefa. Esse grupo de participantes vivenciou a dissonância cognitiva e suas atitudes em relação à tarefa se modificaram. Nesse experimento, o que estava em estudo não era o interesse por altas ou baixas quantias de dinheiro, mas se as pessoas mudam suas atitudes com recompensa maior ou menor ao realizarem tarefas que são contrárias aos seus princípios ou valores.

Para a teoria da dissonância cognitiva “a magnitude da dissonância será tanto *maior* quanto *menor* for o incentivo capaz de levar uma pessoa a engajar-se num comportamento contrário aos seus valores” (Rodrigues et al., 2007, p. 117, grifos do autor), confirmada também por estudos posteriores de Cohen.

De acordo com Gazzaniga e Heatherton (2005, p. 424, grifo dos autores), “se as pessoas forem obrigadas a realizar uma ação que é inconsistente com suas crenças, elas passam pela experiência de uma dissonância mínima. Mas se *escolhem* um comportamento que vai contra suas atitudes, a dissonância surge e precisa ser resolvida”. Assim, nos parece ser a contradição existente dentro do próprio processo de inclusão escolar uma das possibilidades para a efetivação da educação inclusiva. Essa dissonância pela qual passamos sobre os processos de inclusão escolar podem ser as respostas para intervirmos nas mudanças de atitudes futuras dos estudantes de Pedagogia. Pensamos que este indicativo de mudança de atitudes em relação à inclusão por meio da experimentação da dissonância cognitiva pode suscitar outras pesquisas que tenham como objetivo a criação de estratégias que produzam tal dissonância e as gerencie de modo a produzir atitudes genuinamente inclusivas.

Ainda, dentro da teoria da dissonância cognitiva de Festinger, nós podemos vivenciar a dissonância pós-decisão, na qual nos centramos a levantar características positivas sobre as escolhas que fazemos e levantar as características negativas do que optamos não escolher.

Após tomarmos uma decisão e desenvolvermos atitudes mais positivas com relação a essa decisão, vivenciamos o processo de “exposição seletiva e negação”. Mediante o processo de exposição seletiva buscamos referências apoiadoras de nossas decisões, evitando aquelas sugestivas de uma decisão ruim. O processo de negação são as estratégias encontradas para evitarmos pensar nas conseqüências negativas das nossas ações.

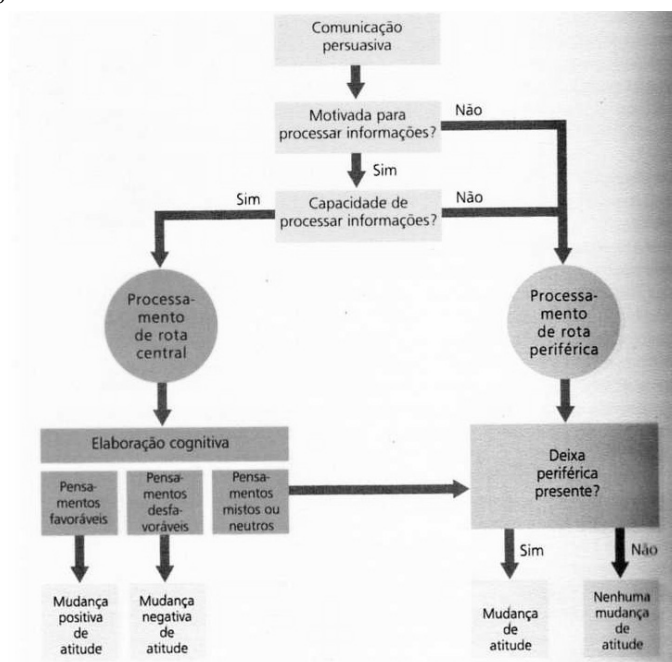
Segundo a teoria da dissonância cognitiva, ao passarmos por sofrimentos, constrangimentos ou desconfortos para integrar um determinado grupo, estamos

lidando com a dissonância. Resolvemos esses conflitos aumentando a importância do grupo e nosso comprometimento para com ele.

Além da dissonância cognitiva, o mecanismo de persuasão é outra possibilidade para a mudança de atitudes. O mecanismo de persuasão é “o esforço ativo e consciente para mudarmos atitudes por meio da transmissão de uma mensagem” (Gazzaniga & Heatherton, 2005, p.425). Para Carl Hovland, entre 1912 a 1961, a persuasão é mais provável de ocorrer quando prestamos atenção à determinada mensagem, a compreendemos, a achamos convincente e se ela é memorável e duradoura.

Richard Petty e John Cacioppo, em 1986, criaram o “modelo da probabilidade de elaboração” (apud Gazzaniga & Heatherton, 2005, p.426) para a modificação das atitudes por meio da persuasão. Esse modelo pode ser compreendido por meio da figura 1 a seguir:

Figura 1. Representação do modelo da probabilidade de elaboração de Richard Petty e John Cacioppo de 1986



Fonte: GAZZANIGA; HEATHERTON, 2005, p. 426

Esse modelo demonstra a informação que recebemos é processada por meio de duas rotas, a central e a periférica. Estas rotas podem nos levar a três probabilidades de mudança de atitudes, que são: (a) mudança positiva de atitude, (b) mudança negativa de atitude e (c) mudança de atitude. Quando estamos motivados a considerar uma informação, essa informação será processada pela rota central modificando nossas atitudes. Quando não somos motivados para processar uma informação, essa será processada pela rota periférica e terá grandes probabilidades de não gerar mudanças de atitude.

Embora este modelo proposto por Richard Petty e Jonh Cacioppo seja bem elucidativo, nos parece haver uma lacuna, uma vez que aparentemente não contempla as pessoas mais seletivas, críticas e criteriosas com as mensagens recebidas. Haveria mais uma rota de processamento da informação, a rota usada pelas pessoas que criam estratégias para mudança de atitudes. Desta forma, propomos um modelo intermitente para a probabilidade de elaboração, representado pela figura 2 a seguir:

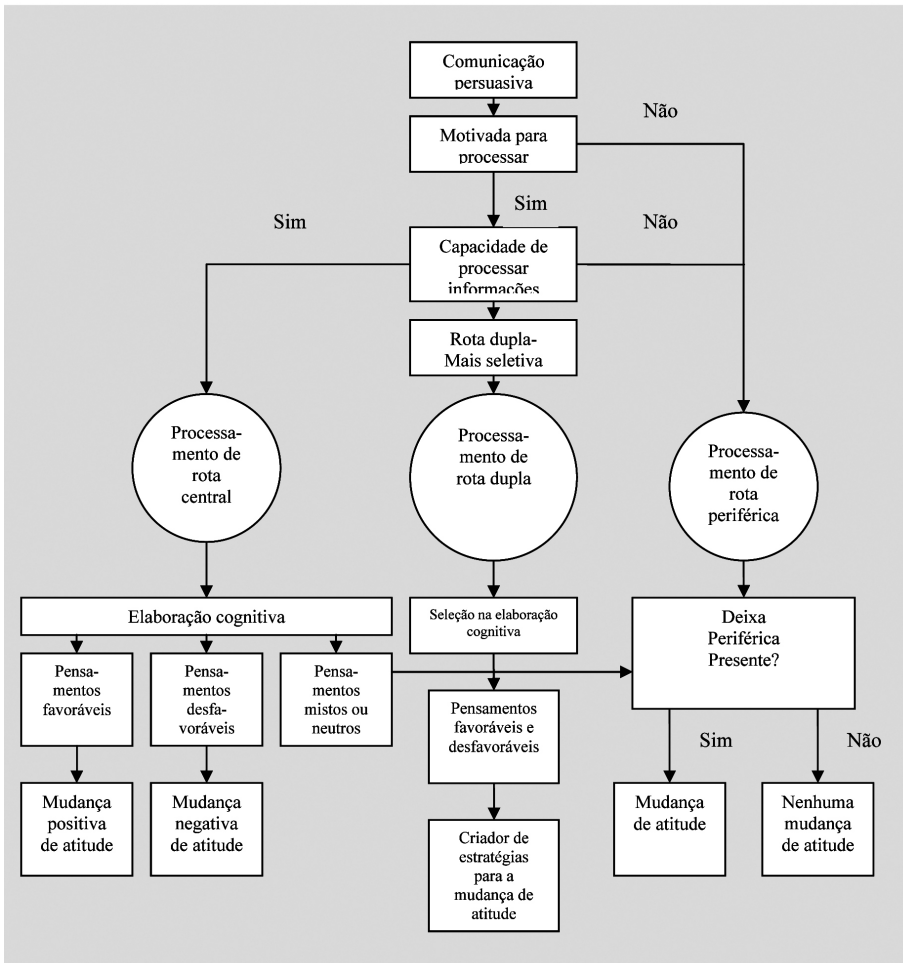


Figura. 2. Modelo intermitente para a probabilidade de elaboração

Embora não tenha sido discutido na literatura da sobre o “modelo da probabilidade na elaboração” da Psicologia Social, mas amplamente discutido na literatura da área da lingüística, o estudo desenvolvido pelo lingüista russo Jakobson sobre as funções da linguagem. Para Jakobson, as funções da linguagem estão implícitas na mensagem no momento da conversação, e o conhecimento sobre este estudo pode ser de interesse aos estudiosos da comunicação persuasiva, principalmente, visando as mudanças de atitudes.

De acordo com Jakobson (1975), os pólos ou fatores fundamentais da comunicação informativa envolvem relações de dependência entre a mensagem e quatro elementos do ato de comunicação – o emissor, o receptor, o tema da mensagem (contexto) e o código utilizado. No ato da fala, ou ato comunicativo, ocorrem interações entre esses fatores. Nessas interações, alguns pólos podem confundir-se ou alternar-se, como por exemplo, na troca de papéis entre o emissor e o receptor, bem como nos momentos nos quais o emissor e o receptor se tornam o tema da mensagem. Outro problema dessas interações, talvez o essencial, é o fato do código comum ao emissor e ao receptor ficar “subjacente à troca de mensagens” (p. 21). Essa comunicação não se completa caso não exista “um repertório de ‘possibilidades preconcebidas’ ou de ‘representações pré-fabricadas’” (p. 21), ou seja, um código comum aos envolvidos no processo de comunicação.

A unificação dos estudos da teoria da comunicação com os da lingüística estrutural valeu-se da descrição dos conceitos de código e de mensagem introduzidos pela teoria da comunicação. Para Jakobson (1975), as descrições dos conceitos de código da teoria da comunicação são bem definidas, “mensuráveis e analisáveis” (p. 22) e “mais operacionais” (p. 22) do que as descrições propostas pela lingüística tradicional. Para Jakobson, o

código é um sistema, uma condição de possibilidades preconcebidas, no interior de um sistema maior – a linguagem. O código em Jakobson é a descrição de língua saussureana, que está envolvida no processo comunicativo. A mensagem é a troca de informações ocorrida no processo comunicativo, desenvolvido por meio de um canal físico e mediado pela língua.

Para Jakobson (1975), qualquer discurso individual já pressupõe uma troca, uma vez que num processo de comunicação informativa, estão envolvidos um emissor e um receptor. Ao se falar com um novo interlocutor, a pessoa procura – deliberada ou involuntariamente – um vocabulário comum a ambos. Para esse autor, não existe uma propriedade privada da linguagem; tudo nela é socializado.

Na teoria da comunicação, segundo Jakobson, um processo comunicativo opera com um codificador e um decodificador. O decodificador recebe a mensagem do codificador, reconhece o código e a interpreta por meio desse código. Nesse processo, o decodificador é “um destinatário virtual da mensagem” (Jakobson, 1975, p. 23). Na interação entre a mensagem e o código, este não é imutável ou estático, ele se transforma. Essa transformação do código é chamada pelos engenheiros da comunicação de “mudança do código” (code-switching).

Jakobson também discute o fator tempo na interação entre mensagem e código. E concorda com Hill, ao afirmar que a história das línguas é a história de suas mutações. Essas mutações devem ser analisadas como: (1) sistemas antes da sua mutação e (2) sistemas posteriores às suas mutações. Para Jakobson, embora as questões de Hill sejam bem formuladas, o problema do tempo na mensagem e no código deve ser discutido a partir das dicotomias entre sincronia e diacronia. Mas, diferentemente de Saussure, sincronia não é, necessariamente, o estático; e o estático não é uma propriedade do sincrônico, uma vez que no dinâmico

podemos encontrar o estático. Como um dos exemplos, Jakobson cita as mudanças nas línguas. Essas mudanças são fatores dinâmicos – pois se constituem ao longo do tempo e se transformam numa comunidade lingüística –, mas também podem conter o sincrônico, se o seu ponto de partida e o de chegada for analisado como sistemas diferentes, pois “a análise sincrônica deve englobar as mudanças lingüísticas; inversamente, as mudanças lingüísticas só podem ser compreendidas à luz da análise sincrônica” (Jakobson, 1975, p. 27). Ainda para Jakobson, mesmo se encontrarmos as leis gerais para um sistema fonológico e gramatical, essas leis não justificam as mudanças lingüísticas, pois elas são características ou resultantes do convívio social entre os membros de uma comunidade lingüística. Talvez, o máximo que nós consigamos se olharmos para o interior do sistema é a observação de certas tendências e o estabelecimento de maiores ou menores graus de probabilidade das mudanças. Nessa perspectiva, as mudanças dificilmente fogem das possibilidades de estruturas gerais de uma determinada língua.

No que se refere à semântica, para Jakobson, toda a significação lingüística é diferencial, da mesma maneira que os fonemas são as “unidades fônicas diferenciais” (Jakobson, 1975, p. 29). No momento da conversação, os sons da fala são interpretados pelo fonema, em suas variantes contextuais, facultativas e situacionais⁴. A semântica, então, do mesmo modo, está submetida às significações contextuais e situacionais. Entretanto, somente a partir dos elementos invariantes haveria a possibilidade de se detectar as variações. As invariantes semânticas são possíveis se analisarmos, como

exemplo, um “decodificador aborígene” (p. 29). Ao receber uma mensagem nova, ele sabe antecipadamente o que as palavras querem dizer, caso a mensagem fosse construída em sua língua. Para Jakobson, é “graças aos modelos lexicais e morfológicos existentes no código que êle [decodificador aborígene] capta o sentido das palavras e dos morfemas presentes na mensagem” (p. 30).

Quanto à relação entre sintaxe e semântica, para Jakobson (1975), embora muitos teóricos afirmem ser a sintaxe responsável pelas relações entre os signos e a semântica responsável pelas “relações entre os signos e as coisas” (p. 30), essa divisão é infrutífera, pois elas estão inter-relacionadas. Como exemplo, temos: “Maria organizou o banco de dados da ELASI para o grupo de pesquisa”. Nessa sentença é possível identificar: (1) as relações sintáticas, manifestadas pela cadeia verbal – “Maria”, “organizou”, “o”, “banco”, “de”, “dados”, “da” “ELASI”, “para” “o” “grupo”, “de”, “pesquisa”; e (2) as relações semânticas, manifestadas pelas possíveis comparações do contexto – “Maria organizou um banco de dados”, “Maria organizou o banco da ELASI”, “Maria não organizou outro banco de dados”, “Maria participa de um grupo”, “Maria trabalha para um grupo”, “Maria participa ou trabalha para um grupo de pesquisa”, “Maria não organizou o banco de dados para o grupo de familiares” etc. Essas substituições de certos signos por outros, dentro da obrigatoriedade de uma determinada língua, envolvem os aspectos semânticos e sintáticos, uma vez que o encadeamento lógico das palavras implica uma substituição. O contexto, em Jakobson, é de natureza verbal ou passível de ser verbalizado – tais como, um conceito, uma palavra, objetos físicos etc.

³ Para se evitar problemas conceituais, o termo “cognição” é definido por Festinger como “qualquer conhecimento, opinião ou crença acerca do ambiente, acerca da própria pessoa ou acerca de seu comportamento” (Rodrigues et al., 2007, p. 114).

Ou “alofones” e “metafones”.

Para Jakobson (1975), os trabalhos de Peirce são relevantes para os estudos das significações lingüísticas. Peirce, de acordo com Jakobson, deve ser considerado o “autêntico e intrépido precursor da lingüística estrutural” (p. 31). Segundo Peirce, para se compreender um signo lingüístico no ato da fala, se faz necessário, além dos protagonistas, um “interpretante”. A função do interpretante, no ato da fala, é realizada por meio de “outros signos ou conjuntos de signos” (p. 31) usados simultaneamente com o signo primeiro ou passíveis de substituições. Todo signo lingüístico é “traduzido por outro signo mais explícito” (p. 33).

Jakobson indica ser a utilização da hipótese binarista uma forma econômica para as análises lingüísticas. A hipótese binarista pode ser transposta para as análises sintáticas e semânticas, uma vez que podemos verificar os termos marcados ou não de acordo com presença ou ausência de um determinado termo da sentença. Embora esse binarismo possa ser transposto para a sintaxe ou semântica, Jakobson argumenta não ser necessária essa distinção, uma vez que no encadeamento lógico de uma sentença, está presente a substituição dos signos lingüísticos. A semântica e sintaxe compõem parte da emissão de uma sentença e o que, de fato, influencia na produção das sentenças é o seu contexto.

Outro legado de Jakobson é a discussão da não existência de uma linguagem privada, uma vez que todo processo de comunicação envolve troca e essa troca ocorre por meio de um emissor e um receptor, pressupondo ser um ato social. O processo comunicativo é social.

Para Jakobson (1975a), o processo de comunicação só tem validade se for informacional. O fenômeno lingüístico em Jakobson é compreendido, sobretudo, como o ato ou o processo de comunicação.

No ato de comunicação verbal, para Jakobson (1975a), um Remetente envia uma Mensagem ao Destinatário. Para ser eficaz, a mensagem requereria um Contexto a que se refere (ou seja, um referente), “apreensível pelo destinatário, e que seja verbal ou suscetível de verbalização” (p. 123). Além desses pólos, o processo de comunicação pressupõe, ainda, um Código total ou parcialmente comum ao remetente e ao destinatário (ou, em outros termos, o codificador e o decodificador da mensagem). Finalmente, está ainda envolvido no ato de comunicação verbal como pólo constitutivo um Contato, “um canal físico e uma conexão psicológica entre o remetente e o destinatário, que os capacite a ambos a entrarem e permanecerem em comunicação” (p. 123). Todos esses fatores ou pólos estão “inalienavelmente envolvidos na comunicação verbal” (p. 123).

Ainda nos referindo às valiosas contribuições dos estudos de Jakobson para a comunicação persuasiva, podemos citar seus estudos sobre as funções da linguagem. Para Jakobson (1975b) existem seis funções lingüísticas, decorrentes da ênfase em um dos pólos de comunicação, a saber: (1) função referencial; (2) função emotiva; (3) função conativa; (4) função fática; (5) função metalingüística; e (6) função poética.

A função REFERENCIAL (denotativa ou cognitiva) é caracterizada pela ênfase no pólo do referente da mensagem, ou seja, uma mensagem orientada para o contexto, centrada na terceira pessoa ou em algo de que se fala.

A função EMOTIVA (ou expressiva) é caracterizada pela ênfase no pólo do remetente, visando uma “expressão direta da atitude de quem fala em relação àquilo de que está falando” (p. 124). Essa função deve promover “a impressão de certa emoção, verdadeira ou simulada”⁵ (p.

⁴ Ou “alofones” e “metafones”.

⁵ Salientamos que o termo “simulação”, em Jakobson, assume o sentido da língua corrente.

124). É caracterizada por interjeições ou por marcas de primeira pessoa do singular.

A função CONATIVA é caracterizada pela ênfase no pólo do decodificador da mensagem. Essa função é típica de mensagens com uma orientação para o destinatário. Essa função é encontrada nas expressões gramaticais vocativas e imperativas. Quando encontrada predominantemente nas sentenças imperativas, não poderia ser submetida ao juízo de verdade.

A função FÁTICA é caracterizada como o “pendor para o contato” (p. 126), quando a ênfase está na atitude de iniciar, prolongar ou interromper a comunicação, ou ainda, verificar se o canal está funcionando corretamente ao atrair a atenção do destinatário. Essa função não tem caráter informativo. Segundo Jakobson (1975), esse empenho em se iniciar e manter a comunicação é típico das aves falantes. Ainda segundo o autor, “é também a primeira função verbal que as crianças adquirem; elas têm tendência a comunicar-se antes de serem capazes de enviar e receber comunicação informativa” (Jakobson, 1975b, p. 127).

A função METALINGÜÍSTICA é caracterizada pela ênfase no código, quando o próprio código é o objeto de ênfase. Essa função não é apenas um instrumento científico de propriedade dos lógicos e lingüistas, uma vez que se mostra na linguagem cotidiana. Nós praticamos “a metalinguagem sem nos dar conta do caráter metalingüístico de nossas operações” (p. 127). Essa função está presente quando o remetente ou o destinatário têm a necessidade de verificar se estão usando o mesmo código, com o discurso focalizando o próprio código. Para Jakobson (1975), essa é uma função da qual a criança faz “largo uso” (p. 127) durante a aquisição da língua materna.

A função POÉTICA é caracterizada pela ênfase da mensagem no próprio pólo da mensagem, quando a própria estruturação da

mensagem é objeto de ênfase. Essa função está presente em qualquer produção lingüística e não apenas nas produções literárias, como em um olhar de superfície se pode pensar. Em seus termos: “Qualquer tentativa de reduzir a esfera da função poética à poesia ou de confinar a poesia à função poética seria uma simplificação excessiva e enganadora” (p. 128). Essa função está presente na escolha por sonoridade das palavras, no trabalho de coordenação de nomes numa seqüência etc.

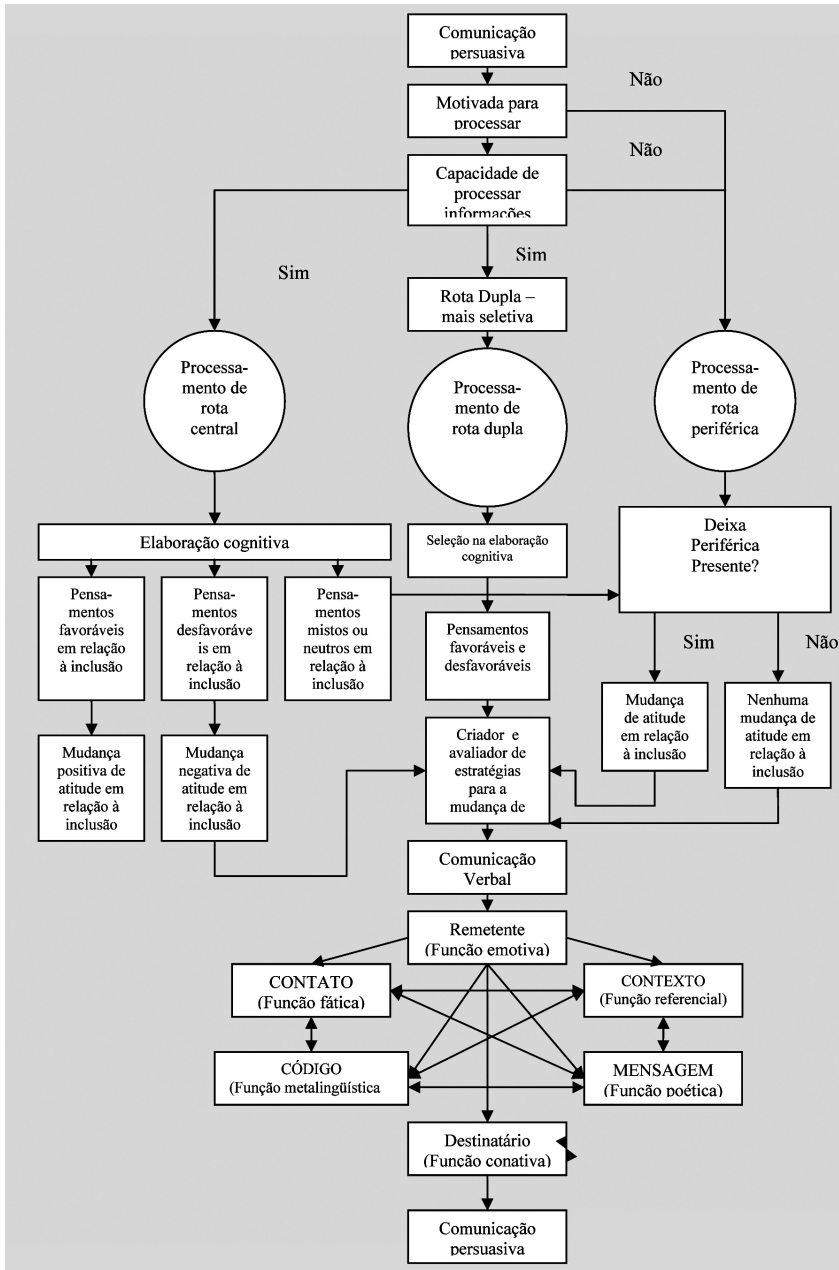
A concepção de Jakobson do processo comunicativo, composto por seis pólos comunicativos e com seis funções centradas em cada um desses pólos.

Jakobson nos mostra que uma forma de se compreender o processo de conversação é por meio da consideração de seis pólos ou fatores necessariamente constitutivos de qualquer processo comunicativo, a saber: (1) remetente; (2) destinatário; (3) contexto; (4) mensagem; (5) contato; e (6) código. Nesse processo comunicativo a ênfase em cada um desses pólos resulta numa produção de mensagens com determinada função lingüística. Apesar das seis funções lingüísticas estarem presentes nas sentenças, em alguns casos, apenas uma função é preponderante na produção de certas mensagens. As funções são: (1) referencial (comunicação centrada no referente ou contexto); (2) emotiva (comunicação centrada na atitude do remetente em relação à mensagem); (4) conativa (comunicação centrada no destinatário); (5) fática (comunicação centrada no contato, cuja finalidade seria verificar o funcionamento do canal ou a atenção despedida pelo destinatário); (6) metalingüística (comunicação centrada no próprio código); e (7) poética (comunicação centrada na elaboração da mensagem).

Jakobson, ao apresentar o processo comunicativo como funcional, nos dá o indicativo da possibilidade do uso das funções da linguagem na elaboração das mensagens

a serem usadas nos programas de formação para a educação inclusiva. Talvez, cursos de formação com objetivos e estratégias bem formuladas e um corpo docente qualificado possam vir a ajudar nas mudanças de atitudes com relação à inclusão. Desta forma, propomos a união dos estudos do Modelo intermitente

para a probabilidade de elaboração e do Processo de comunicação verbal e das funções linguísticas de Jakobson, que chamaremos de *modelo teórico para as mudanças de atitudes sociais em relação à inclusão*. A união de ambas as teorias podem ser visualizadas a partir da figura que se segue:



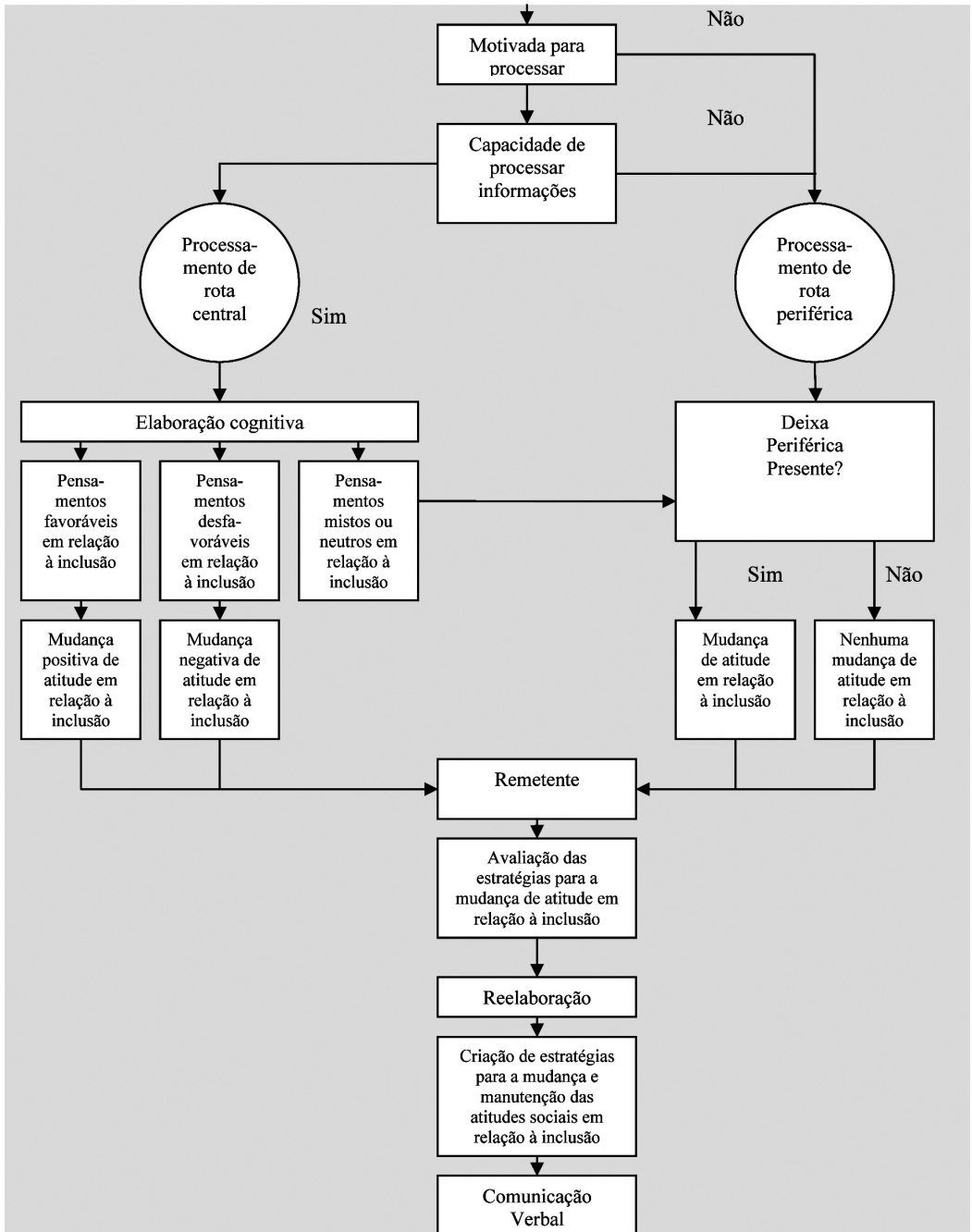


Figura. 3. Modelo teórico para as mudanças de atitudes em relação à inclusão

A comunicação não se finaliza no pólo do destinatário, no “Modelo unificado entre a teoria da probabilidade de elaboração, do Processo de comunicação verbal e das funções lingüísticas de Jakobson para as mudanças de atitudes em relação à inclusão”, mas ocorre de maneira cíclica, uma vez que no pólo do remetente da mensagem ocorre a função de avaliador e o criador das estratégias para mudança de atitudes. Nesta proposta de modelo cíclico da comunicação persuasiva, a mensagem é processada inicialmente pelo destinatário por meio de três rotas, a saber: (1) rota central, (2) rota dupla e (3) rota periférica.

No processamento de rota central, a mensagem, após passar pelo processo de elaboração cognitiva, propiciaria três formas de pensamento, a saber: (1) Pensamentos favoráveis em relação à inclusão, (2) Pensamentos desfavoráveis em relação à inclusão e (3) Pensamentos mistos ou neutros em relação à inclusão. Os pensamentos favoráveis em relação à inclusão são os geradores de atitudes sociais favoráveis em relação à inclusão; os pensamentos desfavoráveis em relação à inclusão são os geradores de atitudes sociais desfavoráveis em relação à inclusão e os pensamentos mistos ou neutros em relação à inclusão não afetam nem a geração de atitudes positivas nem a geração de atitudes negativas com relação à inclusão.

Essas mudanças ou não mudanças de atitudes são avaliadas pelo criador de estratégias de mudanças de atitudes sociais em relação à inclusão. O criador de estratégias ao ter conhecimento sobre as funções de linguagem Jakobson, irá elaborar novas mensagens centradas em um ou mais pólos de comunicação e as encaminhariam novamente ao processo de comunicação persuasiva, seguindo a seqüência sugerida no modelo da teoria da probabilidade de Richard Petty e John Cacioppo (apud Gazzaniga & Heatherton, 2005). No final das rotas central e periférica, cujo resultado fosse mudança negativa de

atitudes sociais em relação à inclusão ou nenhuma mudança, o resultado do processo é re-encaminhado ao remetente da mensagem. O criador das estratégias elaboraria novas estratégias para a mudança de atitudes e assim isso se repetiria sucessivamente até que todos os objetivos traçados fossem alcançados.

Para a confirmação científica desta proposta, precisaríamos de alguns delineamentos experimentais ou quase experimentais. Mas, isto compete a outros trabalhos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O processo comunicativo discutido por Jakobson nos dá o indicativo de se usar as funções da linguagem na elaboração das mensagens para programas de formação de professores com vistas à inclusão. Talvez, cursos de formação com objetivos e estratégias bem formuladas e um corpo docente qualificado possam vir a ajudar nas mudanças de atitudes com relação à inclusão. Nosso estudo teórico aventou a possibilidade da criação da união dos estudos do Modelo intermitente para a probabilidade de elaboração e do Processo de comunicação verbal e das funções lingüísticas de Jakobson.

Essa vasta contribuição teórica da Psicologia social e da Lingüística nos leva a refletir sobre algumas possibilidades de mudança de atitudes de maneira a promover a inclusão. Para a comprovação deste modelo discutimos a necessidade de futuros trabalhos com delineamentos experimentais ou quase experimentais que usem como estratégia o modelo aqui proposto.

REFERÊNCIAS

- Ainlay, S. C., Beckerg. & Coleman, L. M. (1986). *The dilemma of difference: A multidisciplinary view of stigma*. New York: Plenum Press.

- Associação Brasileira De Pesquisadores Em Educação Especial (ABPÉE) (2002, 2004 – 2010). *Revista Brasileira de Educação Especial*. Marília: ABPÉE; FFC – Unesp Publicações, Quadrimestral.
- BAIN, R. (1930). Theory and measurement of attitudes and opinions. *Psychological Bulletin*, 27, 357-379.
- Cabecinhas, R. (2004). Processos cognitivos, cultura e estereótipos sociais. In: CONGRESSO IBÉRICO DE CIÊNCIAS DA COMUNICAÇÃO, Covilhã. *Actas ...* Covilhã: Universidade da Beira Interior, 2., 1-18.
- Droba, D. D. (1933). Topical summaries of current literature: social attitudes. *American Journal of Sociology*, 38, 513-524.
- Duek, V. P. (2009). Inclusão escolar: desafios que emergem da prática educativa. In: MARQUEZINE, M. C. et. al. *Re' discutindo a inclusão*. (pp. 21-32). Londrina: ABPÉE.
- Gawronski, B. (2007). Editorial: attitudes can be measured! But what is an attitude. *Social Cognition*, Canadá, 25, 5, 573-581.
- Gazzaniga, M. S. & Heatherton, T. F. (2005). Self e cognição social. In: _____. *Ciência psicológica: Mente, cérebro e comportamento* (pp. 406-435). 2 ed. rev. Porto Alegre: Artmed.
- Heizer, I. H., Garcia, F. C. & Vieira, A. (2009). Intenções comportamentais de comprometimento organizacional: um estudo de caso. *RPO*, Belo Horizonte, 9, 1, 3-28.
- Jakobson, R. (1975). A linguagem comum dos lingüistas e dos antropólogos (resultado de uma conferência interdisciplinar). In: _____. *Lingüística e comunicação* (pp. 15-33, 118-131). São Paulo: Cultrix.
- Novaes M. B. C. de et al. (2008) A construção de escalas de atitudes em ciências sociais. In: SEMEAD – SEMINÁRIO EM ADMINISTRAÇÃO FEA/USP. São Paulo. *Anais...* São Paulo: FEA, USP, 11, 1-10.
- Rodrigues, A., Assmar, E. M. L. & Jablonsky, B. (2007). *Psicologia social*. 25. ed. Petrópolis, Rio de Janeiro: Vozes.
- Turing, A. M. (1973). Computadores e inteligência. In: _____. Epstein, I. (Org). *Cibernética e comunicação*. (pp. 49-82) São Paulo: Cultrix.
- Vignaux, G. (1991). *As ciências cognitivas: Uma introdução*. Lisboa: Instituto Piaget.