

Estácio

Os limites entre persuadir e convencer nos cursos de docência superior

Ozeas Auto Pereira

Antes de abordar algum ponto sobre os limites entre; persuadir e convencer são necessários, buscar algumas definições a respeito destes termos. Nesse sentido, é de suma importância entender que tais palavras circulam entre diversas alocações e, conseqüentemente, ao permear as diferentes classes sociais acaba por receber significados que não corresponde ao seu real sentido, gerando assim possíveis distorções semânticas, a qual dificulta uma interpretação adequada.

A saber, o termo persuadir é definido como; construir no terreno das emoções, é sensibilizar o outro a agir.¹ Por sua vez, o significado do verbo convencer é; saber gerenciar informação, é falar a razão do outro, demonstrando e provando. Etimologicamente, significa *vencer junto com o outro* (com + vencer) e não contra o outro.²

Também, segundo Aristóteles persuadir "é uma espécie de demonstração, pois certamente ficamos persuadidos quando consideramos que algo nos foi demonstrado". Ele constatou três classes de elementos para a persuasão, sendo;

apelos à audiência, que batizou ethos, pathos e logos: primeiro, a persuasão é alcançada por meio do próprio orador que, pelo seu carácter e forma como discorre, consegue fazer o outro pensar que é acreditável; segundo, a persuasão pode vir de dentro dos ouvintes, a saber, quando o discurso faz brotar suas emoções; no terceiro, a persuasão é feita através do próprio discurso, quando amostrar uma verdade por meio dos argumentos cabíveis.³

Convencer; é conduzir um sujeito a reconhecer uma verdade por meio de provas completas e terminantes. Isto é, uma razão exata, austera, uma boa conversa, um bom falante com afinada esperteza produz o convencimento.⁴

Agora que falamos sobre persuadir e convencer, resta-nos contextualizar o ensino superior para que este estudo se concretize de modo aclaro. Inclusive, atualmente na era do conhecimento, é indispensável repensar a respeito da prática docente e a produção do conhecimento no ensino superior. Masetto (2008)⁵ define a docência deste ensino como; domínio de conhecimentos específicos em uma área em particular a serem mediados por um docente para os seus discentes. Contribuindo com este pensamento Freire (1996) cita que; não existe docência sem discência, as duas se explicam e seus sujeitos apesar de diferenças que os conotam, não se reduzem à condição de objeto um do outro.

Quem ensina aprende ao ensinar e quem aprende ensina ao aprender.⁶

Como se sabe, os limites entre persuadir e convencer são bem parecidos o que nos traz a necessidade de avaliar se os professores estão mais a persuadir seus alunos ou convencê-los em sua prática docente? Até onde deve ser os limites para estes profissionais? Será que estão apelando à persuasão o ao convencimento de seus alunos?

A cada ano que passa exige-se mais deste professor, a quantidade de avaliação, provas e testes fazem com que ele seja cobrado mais que dantes. Ao certo, por uma questão econômico-financeira, tal profissional, torna-se obrigado a transformar seus antigos métodos de ensino, marcado geralmente pelo autoritarismo, em metodologias melhores e modernas que sejam capazes de atender essas novas exigências. Diante disto, fez-se necessário que o professor abandonasse o autoritarismo que o seguiu, em toda sua trajetória trabalhista e, encarar o grande impasse de; como seduzir o aluno a interessar-se por teóricos, filósofos e estudos arcaicos? Para atender tamanhas exigências, estes docentes foram de modo gradativo se aperfeiçoando nos conteúdos de suas respectivas disciplinas. Além disso, passaram a substituir velhos costumes teóricos, por modelos mais práticos e situações reais do cotidiano do estudante.

Segundo os teóricos educacionais mais renomados em nosso país; necessário é que

essa nova geração seja capaz de argumentar, questionar e pensar criticamente sobre as relações que compõe a sociedade. Diante disso, surge a grande questão; como um professor será capaz de conduzir seu aluno numa busca de torna-se um sujeito com senso-crítico, se este não tomar como aliada as técnicas da argumentação, a saber, a persuasão e o convencimento? É de suma importância entender que para a sala de aula torne-se uma via de mão dupla, necessário é que o docente saiba dirigir sua fala de modo a desenvolver nos discentes o gosto pelos conteúdos que fora antes impostos, mas que agora só será aceito se estiverem convencidos de sua relevância. Assim, isso só será possível se o professor usar a persuasão e o convencimento.

Uma objeção a esta tese é a capacidade experimental que a persuasão traz pela sua carga de subjetividade, desenvolvendo no professor uma fatigante situação. Principalmente pelo fato de se arriscar a persuadir pessoas com modos de pensar totalmente objetivos, pragmáticos. Por essa razão, muitos docentes acabam por cair no doloroso caminho da frustração.

Outra contradição é o fato de no convencimento; quase tudo ser explicado ou respondido por meio de teses, pesquisas e estudos científicos, no entanto, devido nem tudo ser epistemologicamente comprovado o problema do professor é tão difícil pelo convencimento como pela persuasão o que torna seu trabalho mais difícil.

É importante compreender que muitos dos professores não foram preparados a seguir às presentes mudanças, pois são participantes de outra geração que passa a discriminar as novas gerações pela sua; aparência, linguagem e gostos, todavia não percebe que a personalidade destes sujeitos é de descoberta, de busca, liderança e conquista. Além disso, muitos destes profissionais vão ficando lentamente desatualizados, como as gerações que por não se reciclarem, ficam defasadas nas tecnologias e nos conhecimentos.

A realidade é que entre os docentes, aqueles que mais se dedicam a especialização são os que vão claramente se destacar nesta esplêndida profissão. Uma vez que batalhando pela formação continuada eles encontrarão melhores métodos para conseguir atrair a atenção desta intitulada; “geração complicada” na qual, aparenta ter um entendimento mais fácil do mundo pós-moderno e suas avançadas tecnologias.

Por fim, buscamos destacar que independente do método de comunicação. Independente da ferramenta usada pelo professor a fim de conseguir a adesão de seu aluno. Mesmo que ele escolha persuadir ou convencer, o correto, em nossa análise, é que encontrará resistências, dificuldades e barreiras. Se este, entretanto, conseguir encontrar melhores maneiras de alcançar a atenção e o interesse fazendo com que o assunto percorra a direção certa da comunicação, aonde; o emissor conduz a

mensagem; o receptor interpreta-a e volta com a sintonia correta para o emissor, concluindo deste modo o ciclo de comunicação sem interrupções. Deste modo, o resultado somente será uma boa aprendizagem independentemente do limite de persuasão ou convencimento utilizado pelo professor que, assim mais que qualquer outro profissional, carece alcançar êxito no que faz.

Referências

- 1 ABREU, Antônio Soares. **A arte de argumentar-gerenciando razão e emoção**. São Paulo: Ateliê, 1999.
- 2 ABREU, Antônio Soares. **A arte de argumentar-gerenciando razão e emoção**. São Paulo: Ateliê, 1999, p. 24.
- 3 PLEBE, Armando. **Breve História da Retórica Antiga**. São Paulo: EPU, 1978, p. 39.
- 4 SACCONI, Luiz Antônio. **Corrija-se! De A a Z**. São Paulo: Nova Geração, 2011.
- 5 MASETTO, Marcos Tarciso (Org.) **Docência na universidade**. Campinas: Papirus, 2008, p.41.
- 6 FREIRE, Paulo. **Pedagogia da autonomia: saberes necessários à prática educativa**. São Paulo: Paz e Terra, 1996, p. 22 e 23.