

## **Proposta de interface persuasiva: um estudo em redução do consumo de energia elétrica baseado em comportamento**

**Rios, Felipe dos Santos  
Emmendorfer, Leonardo Ramos**

**felipe\_sb@live.com**

**Evento: XXIV Congresso de Iniciação Científica  
Área do conhecimento: Ciências Exatas e da Terra**

**Palavras-chave:** persuasão; interface; captologia

### **1 INTRODUÇÃO**

A redução do consumo de energia elétrica em uma residência pode ser alcançada por meio da utilização de programas de gerenciamento de energia. Este trabalho parte deste ponto, pois busca apresentar uma plataforma para gerenciamento de consumo elétrico, mas difere-se dos programas existentes pelo fato de incorporar o conceito de tecnologias persuasivas. O foco deste trabalho será o estudo de como relacionar e aplicar os conceitos teóricos da persuasão e tecnologias persuasivas aplicados à interface. Como objeto de estudo, será utilizado o projeto SapiEns, no qual será implementada a proposta de interface resultante da pesquisa. Por meio deste trabalho, espera-se potencializar o poder de persuasão do sistema e conseqüentemente alterar o comportamento do usuário de forma a reduzir o consumo de energia elétrica.

### **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

O estudo tem como base o conceito de persuasão proposto por Robert B. Cialdini, descrito em seu livro “As Armas da Persuasão”, onde o autor cita e explica os princípios, analisando a sua capacidade de produzir nas pessoas um tipo singular de consentimento automático e impensado, são eles: reciprocidade, compromisso e coerência, aprovação social, afeição, autoridade e escassez [1].

Em defesa da tecnologia persuasiva [4] cita algumas vantagens do uso de tecnologias persuasivas como agentes de persuasão: a persistência, anonimato, alta capacidade de manipulação de dados, capacidade de transmitir vários formatos de mídia, capacidade de dimensionamento sobre demanda e a ubiquidade da tecnologia.

Uma vez que a persuasão tem como foco a alteração de um comportamento, se faz necessário o uso de um modelo de análise comportamental, neste caso foi utilizado o *Fogg Behavior Model* (FBM). Segundo este modelo, para uma pessoa produzir um comportamento alvo, a mesma deve estar motivada, ter habilidade de exercer o comportamento e algum gatilho deve ter sido desencadeado. O comportamento alvo somente será alcançado na presença dos três fatores (motivação, habilidade e gatilhos) no mesmo instante de tempo [2].

### **3 PROCEDIMENTO METODOLÓGICO**

Para o estudo em questão, propõe-se que seja utilizado como objeto de estudo o projeto SapiEns, o qual tem como objetivo o desenvolvimento de uma plataforma persuasiva com foco na eficiência energética. Uma das principais diretrizes deste trabalho consiste em analisar as aplicações com o maior número de usuários da atualidade e que tenham elementos relacionados a persuasão incorporados na sua interface e classificá-los conforme as teorias envolvidas, bem como será realizada uma análise detalhada destes.

### **4 RESULTADOS e DISCUSSÃO**

Como resultado, o trabalho busca retirar das análises propostas, quais elementos de persuasão são passíveis de serem implementados no contexto da nossa aplicação, por meio de uma classificação inovadora, na qual os elementos são analisados conforme a unificação dos conceitos propostos por Fogg e Cialdini. Com base nas classificações e análises obtidas, será implementada a proposta de interface para o projeto SapiEns.

### **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O estudo de métodos para otimizar o consumo e a distribuição de energia elétrica, aponta que a redução do consumo residencial pode ser obtida por meio da utilização de programas de gerenciamento de energia. Quando este gerenciamento incorpora técnicas de persuasão em seu sistema, isto reflete em uma maior eficiência do mesmo e por consequência uma maior redução do consumo. Uma vez que a interface representa o principal meio de interação com o usuário, parte-se do pressuposto que estudando os elementos de persuasão envolvidos e os inserindo na interface, é possível a potencialização dos objetivos propostos.

### **REFERÊNCIAS**

- (1)Cialdini, R. B. As armas da persuasão: Como influenciar e não se deixar influenciar. Sextante, tradução: Ivo Korytowski,Rio de Janeiro, ePub, ISSN:978-85-7542-809-2, pp. 8-60, 2012.
- (2)Fogg BJ. A behavior model for persuasive design. Proceedings of the 4th International Conference on Persuasive Technology; The 4th International Conference on Persuasive Technology; April 26-29, 2009; Claremont, CA. New York, NY: Association for Computing Machinery; 2009, pp. 40-46.
- (3)Fogg BJ. Persuasive Technology: Using Computers to Change What We Think and Do.
- (4)HOGAN, Kevin. The Psychology of Persuasion. How to persuade others to your way of thinking. Gretna: Pelican Publishing Company, (pp. 24-26), 2004.