

PROPOSTA DE UMA ARQUITETURA PARA DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS PERSUASIVOS

**CASARIN, Jonas
CASTRO, Robledo Conceição de
TOLÊDO, Fernando Pereira de
MOTA, Fernanda Pinto
RIOS, Felipe dos Santos
BOTELHO, Silvia Silva da Costa (orientador)
Endereço eletrônico do autor principal**

**Evento: Encontro de Pós-Graduação
Área do conhecimento: Sistemas de Informação**

Palavras-chave: Persuasão, Captologia, Arquitetura

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como principal objetivo Propor uma arquitetura para o desenvolvimento de sistemas persuasivos, utilizando um modelo híbrido de Fogg e Cialdini para potencialização do poder de persuasão destes sistemas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A persuasão é uma área da psicologia na qual descreve o poder que uma pessoa pode exercer sobre a outra a fim de receber uma resposta positiva[1]. O segmento que relaciona a persuasão com a computação é denominado captologia e pode ser considerado um sinônimo para tecnologia persuasiva[2]. A aproximadamente quinze anos atrás existiam poucos exemplos sobre tecnologias persuasivas. A *web* não era ubíqua, os *softwares* não eram projetados para mudar o comportamento das pessoas, mas sim para processamento de dados e aumento de produtividade. No entanto, atualmente pode-se perceber que a tecnologia evoluiu e pode ser onipresente, produtos digitais são projetados para mudar comportamentos e ações. A partir do estudo sobre tecnologias persuasivas de Fogg [1] e os conceitos de persuasão de Cialdini [2], foi identificada uma lacuna a qual se refere a inexistência de um modelo para elaboração de um sistema persuasivo que utilize ambos conceitos em uma única arquitetura.

3 MATERIAIS E MÉTODOS (ou PROCEDIMENTO METODOLÓGICO)

A partir da revisão bibliográfica dos principais autores que estudam persuasão [1,3], bem como tecnologias persuasivas[2,4] foi possível definir diretrizes para o desenvolvimento de sistemas persuasivos fundindo dois diferentes modelos de persuasão (Fogg e Cialdini). Estas diretrizes servem como base para o desenvolvimento da proposta de arquitetura que pode ser aplicada no desenvolvimento de sistemas persuasivos em diversas áreas, tais como: Saúde e Educação [5,6], Sustentabilidade ambiental e economia de energia[7], publicidade ,entre outras.

4 RESULTADOS e DISCUSSÃO

A validação desta proposta foi possível através da implementação de um sistema denominado SapiEns cujo objetivo é reduzir o impacto ambiental relacionado a emissão de CO₂ e otimizar o consumo de energia no setor residencial utilizando persuasão. Foram realizados estudos em dois ambientes diferentes, onde um situa-se na cidade de Rio Grande e outro em Porto Alegre, ambos caracterizados pela utilização do mesmo sistema. Para obtenção dos resultados foi proposto a utilização dos processos de desenvolvimento, avaliação e design de tecnologias persuasivas de Fogg denominados “Fogg Behavior Model” e “creating persuasive technologies”, bem como no processo de medição chamado “Medição e Verificação” do PIMVP (Protocolo Internacional de Medição e Verificação de Performance) que é regido pela EVO (Efficiency Valuation Organization (Organização para a Avaliação de Eficiência)).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados obtidos atingiram nível de excelência, a partir do sistema adotado, possibilitando ampliar a visão sobre a utilização desta arquitetura para o desenvolvimento de outros tipos de sistemas persuasivos, permitindo no futuro por meio destas experiências a oes muito mais amplas nos ambientes em estudo entre outros.

REFERÊNCIAS

1. Cialdini, R. B. *As armas da persuasão: Como influenciar e não se deixar influenciar*. Sextante, tradu o: Ivo Korytowski, Rio de Janeiro, ePub, ISSN:978-85-7542-809-2, pp. 8-60, 2012.
2. Fogg, B. J. *Persuasive technology: using computers to change what we think and do*. *Ubiquity*, Elsevier, ISBN:1-55860-643-2, 2003.
3. NORMAN, D. A. *O design do futuro*. Trad.: Talita Rodrigues. Rio de Janeiro: Rocco, 2010. HOGAN, Kevin. *The Psychology of Persuasion. How to persuade others to your way of thinking*. Gretna: Pelican Publishing Company, (pp. 24-26), 2004.
4. FOGG, Brian J. *Creating persuasive technologies: an eight-step design process*. In: **Persuasive**. 2009. p. 44.
5. Morris, M., Guilak, F., 2009. *Mobile heart health: project highlight*. *IEEE Pervasive Comput.* vol. 8 (2), pp. 57–61.
6. Svane, O., 2007. *Helping, informing or coaxing the consumer? Exploring persuasive technology as applied to households energy use*. 2003 Elsevier Science B.V., Amsterdam, Policy 1 Volume 1, Issue 11, pp. 1-11.
7. Midden, C., Mccalley, T., Ham, J., Zaalberg, R., 2008. *Using persuasive technology to encourage sustainable behavior*. In: *Workshop paper at Sixth International Conference on Pervasive Computing*, no. 1. Eindhoven University of Technology, pp. 83–86.