

NOVAS ABORDAGENS DOS DOCENTES EM SALA DE AULA

Entrevista com Ney Pereira, Professor, Consultor e escritor com Especialização em Marketing e Neurociência Pedagógica (www.neypereira.com)

Em sua trajetória profissional, especificamente falando dos seus dois livros – “Apresentações Empresariais” e “Seja um Professor Nota 10”, o senhor migrou do contexto empresarial para o contexto educacional. Qual a relação destes contextos considerando a captação de atenção do ouvinte para o conteúdo verbalizado?

Na verdade, foi ao contrário. Sou professor licenciado e ministro aulas desde 1984. Desde 1995 sou empresário na área de educação e, a partir do ano de 2003 comecei a ministrar capacitações para professores. Em 2005 iniciei um projeto de Aperfeiçoamento de Docentes na Fundação Getúlio Vargas RJ, SP e DF (hoje esse projeto é bem mais abrangente constituído de diversos assuntos – PAD – Programa de Aperfeiçoamento de Docentes). Como os professores da FGV eram (e são) profissionais de mercado, logo começaram os convites para que esse mesmo trabalho fosse executado em suas corporações. Entretanto, não imaginavam que o “produto” era outro. Ou seja, quando capacito professores em comunicação, estou facilitando a aprendizagem dos mesmos acerca de ferramentas que auxiliem na aprendizagem de seus alunos. Quando estou capacitando executivos, apresento as técnicas que vão auxiliá-los, tanto em seus relacionamentos interpessoais profissionais, como na habilidade de vender ideias, persuadir, convencer. Meus dois livros, portanto, delimitam de forma bem clara a grande diferença – entre a área acadêmica e corporativa - de metodologias e objetivos.

O que fez o senhor querer trabalhar com a atuação docente em sala de aula?

Primeiramente devido a minha experiência como aluno. Fui (e sou) o que pode ser considerado um aluno



“...quando capacito professores em comunicação, estou facilitando a aprendizagem dos mesmos acerca de ferramentas que auxiliem na aprendizagem de seus alunos.”

“cdf”. Sentava na frente e fazia muitas perguntas, entretanto, sempre fui muito exigente comigo e com os meus professores. Aí começava o meu sofrimento... Não tinha (até hoje é assim) paciência para aulas chatas (acho que não sou o único). Quando comecei a ministrar aulas – e passei para o outro lado – procurei por livros e cursos que me apresentassem ferramentas de comunicação para tornar minhas aulas mais interessantes. Infelizmente (ou felizmente) não achei! Então busquei respostas (Especializações) por conta própria nas áreas de Psicopedagogia, PNL, Neurociência e Comunicação, Marketing e Biociência. Vinte anos depois de muito estudo e, sobretudo muita aula ministrada e algumas premiações, resolvi compartilhar esse conhecimento de forma estruturada, daí nasceu o Programa Professor Nota 10.

No seu livro, o senhor propõe um método estratégico de oratória relacionado ao pensamento estratégico com o objetivo de atingir metas estabelecidas antes da apresentação. Como a PNL ajuda na execução deste método?

Estabelecer metas para comunicação é, sobretudo respeito ao tempo do outro e eficácia no processo – de comunicação - levando a uma maior assertividade nos resultados.

Identificar o melhor canal de comunicação e abordagem adequada, bem como, criar identificação com os alunos são exemplos de preciosas contribuições que o estudo da PNL pode proporcionar.

“Estabelecer metas para comunicação é, sobretudo respeito ao tempo do outro e eficácia no processo.”

Estamos em um momento em que há a defesa de novas tecnologias e uso de metodologias ativas em sala de aula. O senhor propõe prender a atenção do aluno através da aula expositiva. Como o senhor classificaria esta proposta?

O “Professor Nota 10” não é uma metodologia. A proposta do programa é a de valorizar a gestão do relacionamento entre professores e alunos por meio da comunicação. Portanto, seja utilizando a tecnologia como ferramenta ou qualquer metodologia ativa, sempre haverá, em alguma medida, a necessidade de promover uma saudável conexão – entre professor e aluno. Sem uma comunicação adequada, sem empatia, sem identificação, dificilmente uma metodologia despertará interesse e motivação suficientes para facilitar a aprendizagem.

O que devemos levar em conta durante a seleção dos conteúdos para aula frente a um mundo repleto de informações acessíveis e como conquistar a atenção da plateia para este conteúdo?

Vou fazer uma afirmativa que já virou clichê: “não há nenhum conteúdo a ser passado em sala de aula que não possa ser encontrado no Google”. Esse é o ponto de partida para se refletir sobre o papel do professor. Hoje em dia ele – o professor- não é mais o detentor da informação. Além do Google existem outras fontes – de informação -que acabam por “substituir” o seu papel em sala: o crescimento exponencial de oferta de videoaulas é um bom exemplo. Entretanto, as informações precisam fazer sentido, as videoaulas precisam ser contextualizadas, as fontes – de pesquisa -precisam ser validadas. O professor definitivamente não é mais um falador de conteúdo ele é um facilitador de aprendizagem e é por isso que, ninguém é capaz de substituir a energia e as conexões criadas por meio das histórias contadas, de experiências compartilhadas e das perguntas certas que levam a reflexões que podem fazer toda a diferença na vida de um aluno. Ou seja, agora mais do que nunca o professor precisa saber como se comunicar com seus alunos.

“Sem uma comunicação adequada, sem empatia, sem identificação, dificilmente uma metodologia despertará interesse e motivação suficientes para facilitar a aprendizagem.”

Os professores carregam em si diferentes saberes que forma o tripé da profissão docente: conhecimento teórico, conhecimento pedagógico e os saberes da experiência. Considerando os conhecimentos didático-pedagógicos abordados em seu livro, como fazer para que o aluno transite no contínuo entre a aprendizagem mecânica e a aprendizagem significativa?

O primeiro desafio de um professor é o de fazer o seu aluno o ouvir. Não estou falando de escutar e sim de entender, interpretar e assimilar a mensagem. Entretanto esse aluno só ouvirá o professor se quiser, puder ou precisar.

Ele – aluno – vai querer ouvir desde que a mensagem seja relevante, pertinente e interessante (para ele), ou seja, se o que o professor falar não fizer sentido, não tiver aplicabilidade e não for útil o aluno memorizará a informação em sua memória de curto prazo de depois a “despejará” na hora da prova. Esse é um dos grandes problemas da nossa Educação. Com um currículo tão desinteressante, constituído de informações muitas vezes desnecessárias torna a escola uma experiência torturante. Por outro lado, os professores são obrigados

a cumprir um plano de curso que tem como objetivo treinar o aluno para decorar o máximo de informações (na maioria sem sentido para ele). Ao final do ensino médio essa capacidade de armazenamento de informações é medida por meio de uma prova. Passados alguns dias os alunos praticamente não lembrado que decoraram (mesmo porque não utilizarão mais grande parte das informações). O resultado é o ingresso de alunos analfabetos funcionais nas universidades e professores frustrados porque tiveram que abrir mão de ensinar para treinar alunos para fazer prova. Alunos fingem que aprendem e professores fingem que ensinam esse é o pacto da hipocrisia!

A aprendizagem é significativa quando faz sentido para o aluno. Valorizar as experiências pessoais, contextualizar as informações, provocar conexões, proporcionar vivências e estimular a criatividade e solução de problemas são os caminhos.

Ainda em relação ao contexto da pergunta anterior, como fazê-lo no ensino a distância?

Essa é a pergunta “de um milhão de dólares”. Eu poderia elencar diversas vantagens do ensino a distância, entretanto o grande desafio é o de customizar a aprendizagem por meio dessas ferramentas. A boa notícia é que os desenvolvedores de plataformas de ensino estão atentos a isso. Pode acreditar: estão conseguindo. Torço para que dentro de muito pouco tempo a ensino a distância seja pleno no quesito qualidade.

As instituições de ensino da MB têm por missão formar profissionais para atuar em inúmeras e diversas funções ao longo de suas carreiras em um contexto de constante modernização e acesso a informações. Como o professor pode conduzir as aulas de forma a fomentar a criatividade e autonomia do aluno para que ele se torne um profissional empreendedor?

De certa forma respondi indiretamente a essa pergunta quando me referi a importância do professor ser um facilitador, um provocador de reflexões. Os alunos precisam saber que podem pensar e resolver problemas segundo o seu próprio esforço baseados em suas

experiências de vida ao invés de terem as respostas “mastigadas”. Desafios, competições saudáveis e muita provocação são excelentes ingredientes para tornar uma aula mais interessante e produtiva.

Como a atividade de comunicação pode avançar resultados em uma estrutura hierarquizada como a estrutura das Forças Armadas?

Sou um civil e confesso que em meu imaginário essa estrutura – Forças Armadas - era rígida, padronizada e engessada. Entretanto desde o ano passado tive a oportunidade de conviver em sala de aula com o alto comando da Marinha. Percebi claramente a preocupação em proporcionar o que há de mais atual e até inovador para todos internamente. Em uma estrutura hierarquizada se quem está acima não mudar, dificilmente os comandados terão oportunidade de crescer. Vejo claramente esse processo de mudança acontecendo. Mas, como em toda mudança, se trata de um processo paulatino.

O que o senhor sugere para os oficiais recém-formados (ou jovens oficiais) no momento de assessorar seus superiores?

Sugiro que estudem, se atualizem constantemente e usem o poder das palavras para influenciar e quebrar barreiras. Os mais antigos conservadores não precisam ser confrontados, eles precisam ser convencidos com embasamento e bom senso.

“Desafios, competições saudáveis e muita provocação são excelentes ingredientes para tornar uma aula mais interessante e produtiva.”

Um profissional recém-formado possui muita garra e vontade de resolver possíveis problemas. Como usar as técnicas de comunicação para apresentar um projeto de melhoria para seus superiores?

Apresentando em primeiro lugar o benefício da ideia e não a ideia. As pessoas querem saber qual o retorno. Então, o apresentador deverá focar em quem ouvirá e identificar o que poderá proporcionar como vantagem ou como poderá evitar um problema. Aí sim as pessoas se disponibilizarão a ouvir e aderir a suas ideias.

UM BREVE HISTÓRICO

Ney Pereira é Professor, consultor e escritor com especialização em Marketing e Neurociência Pedagógica.

Autor dos livros “Apresentações Empresariais Além da oratória”; “Seja um Professor Nota 10”.

Autor dos Métodos “Heutagógico de Aperfeiçoamento de Docentes”;

Conteudista, professor e projetista do curso em EaD Professor Nota 10. Autor do método de capacitação de professores e executivos em Comunicação para videoaulas e videoapresentações para Escola Superior do Ministério Público da União, Escola de Guerra Naval da Marinha do Brasil, GlaxoSmithKline, Unigranrio entre outras. Foi professor do curso Estágio de Almirantes da Escola de Guerra Naval.

É idealizador do Método Multidisciplinar para o Treinamento de Docentes aplicando-o desde 2005, no Programa de Aperfeiçoamento de Docentes da FGV- Management – RJ, SP e DF.

Foi Professor da disciplina Comunicação Interpessoal e Técnicas de Apresentações do MBA em Marketing da FGV.

Foi responsável pelo treinamento de porta vozes do Comitê Rio2016 (Olimpíada).

Atuou como docente do curso FGV CEO Internacional, e, coordenador do FGV Empresarial, curso de Comunicação Empresarial. Professor convidado dos cursos In company da Fundação Dom Cabral.

Fonte: www.neypereira.com.br/sobre/