

ESTILOS COGNITIVOS DE APRENDIZAGEM: SUBSÍDIOS À CONFEÇÃO DE TUTOR INTELIGENTE DE NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL PARA ENSINO À DISTÂNCIA (2001). Daniel Kroeff de Araujo Corrêa, Paulo C. G. de Borba, Ricardo Wainer, Regina Verdin, Eduardo K. Diehl, Marcus L. Barbosa, Simone C. Bicca, Maritânia Molinari, Tânia E. F. de Fraga, Milton José Madeira (Centro de Ciências da

Saúde/Psicologia Cognitiva/Universidade do vale dos sinos(Unisinos)/São Leopoldo, Rio Grande do Sul).

Este estudo faz parte das pesquisas do projeto multidisciplinar e multiinstitucional Tapejara - *Sistemas Computacionais de Ensino Inteligente via Internet* que objetiva a construção de tutores inteligentes para Ensino à Distância, e uso subsequente em treinamentos assíncronos de profissionais de uma empresa de telecomunicações do Rio Grande do Sul. Os resultados aqui apresentados tratam da avaliação dos Estilos Cognitivos de Aprendizagem, através da utilização do Teste Ross e da Bateria BPR-5, de uma amostra de 80 funcionários, futuros usuários de um dos cursos de Ensino à Distância - o de Negociação Empresarial.. Por meio do Teste Ross examinou-se três habilidades psicopedagógicas que constam na estrutura da Taxionomia dos Processos Educacionais (Bloom, 1972): Análise, Síntese e Avaliação; e os oito processos cognitivos subjacentes a estas habilidades: Analogias, Raciocínio Dedutivo, Premissas Ausentes, Relações Abstratas, Síntese Sequencial, Estratégias de Questionamento, Análise de Informações Relevantes e Irrelevantes e Análise de Atributos. A Principal ênfase do Teste está na avaliação das habilidades dos indivíduos para tratar com abstrações a partir de uma base verbal. Já o Teste BPR-5, Bateria de Testes de Raciocínio é um instrumento para avaliação simultânea do raciocínio geral e de aptidões específicas. Esta bateria pretende avaliar a capacidade de raciocínio dos indivíduos, fortemente associada a um fator geral (g) comum a toda atividade mental e envolvendo a conjugação de três operações mentais: a apreensão da informação, a educação de relações e a educação de correlatos (generalização), recorrendo a provas de conteúdos diversos. Para os objetivos desta pesquisa utilizou-se 3 das 5 provas do BPR-5: a prova de Raciocínio Abstrato (RA); a prova de Raciocínio Verbal (RV) e a prova de Raciocínio Espacial (RE). Através de Análises Fatoriais e de Análises de Clusters dos dados das testagens, identificou-se diferentes perfis cognitivos que propiciaram elementos para a elaboração de cinco Modelos de Aluno Usuário-Aprendiz daqueles profissionais de negociação da empresa-alvo de telecomunicações. Assim sendo, gerou-se 5 Estilos Cognitivos de Aprendizagem desta amostra: Estilo Analógico-Analítico, Estilo Concreto-Genérico, Estilo Dedutivo-Avaliativo, Estilo Relacional-Sintético e Estilo Sintético-Avaliativo. Com esta definição do modo característico e estável de processamento de informação pelos indivíduos, representado por cada um dos Estilos Cognitivos de Aprendizagem, busca-se a elaboração de estratégias de ensino adaptadas às necessidades e características de cada aluno, conforme cada um dos cinco modelos de aluno e obtendo-se, assim, um ensino-tutorial de Negociação Empresarial mais inteligente e eficaz. (CNPq- ITI/ Unisinos).