

CAPITULO II

REVISÃO DA LITERATURA

2.1. Perspectivas sobre o conceito atitude

Quando falamos de uma atitude face a algo, estamos a referir-nos a uma ideia carregada de sentimentos face a uma coisa concreta, que nos vai condicionar e nos vai levar a actuar de uma determinada maneira perante uma situação específica. Todas as atitudes possuem uma intensidade, podendo fazer com que uma mesma situação para uma pessoa seja muito positiva e para outra será negativa e desfavorável.

O interesse pelas atitudes inicia-se desde muito cedo com os trabalhos de Pavlov e de Watson. Mais tarde, o seu estudo merece particular atenção de G. Allport (1897 – 1967). Se observarmos o conceito de atitude verifica-se que é, em sentido lato, um comportamento, no sentido que todas as reacções do homem podem ser abrangidas por este conceito mas, em sentido restrito, a atitude é um pré-anúncio de um comportamento, um construto hipotético, dizem alguns psicólogos, ou seja a expressão duma tendência ou inclinação para agir, mesmo antes do comportamento.

Gonçalves (2008), define atitude como uma tendência ou predisposição adquirida e relativamente estável para agir, pensar ou sentir de uma determinada forma (positiva ou negativa) face a um objecto, pessoa, situação, grupo social, instituição, conceito ou valor.

Duque (1999), refere que as atitudes são disposições favoráveis ou desfavoráveis relativamente a objectos, pessoas e acontecimentos, ou em relação a alguns dos seus respectivos atributos.

Segundo Eagly & Chaiken (1993), é a tendência psicológica que se expressa mediante a avaliação de uma entidade (objecto) concreta com certo grau de favorabilidade ou desfavorabilidade.

Kardec (1978) vai à origem da palavra, assim do latim *aptitudinem* atitude, através do italiano *attitudine* significa uma maneira organizada e coerente de pensar, sentir e reagir em relação a grupos, questões, outros seres humanos, ou, mais especificamente, a acontecimentos ocorridos no nosso meio circundante.

Aiken (1980) as atitudes podem ser conceptualizadas como as predisposições do individuo para responder positivamente a certos objectos, situações, conceitos ou pessoas.

De acordo com as diversas definições de atitude podem-se destacar algumas

características:

Objecto: as atitudes devem ter um ponto focal. Este pode ser abstracto ou tangível.

Direcção: favorável ou desfavorável.

Grau: quanto é que o consumidor gosta ou desgosta do objecto.

Intensidade: nível de segurança ou confiança da expressão relativa ao objecto, ou a força que atribui à sua confiança.

Estrutura: organização das atitudes, têm consistência interna e uma centralidade inter-atitudes

Aprendizagem: as atitudes aprendem-se.

E têm como fonte:

Experiência pessoal: depende de uma série de factores que influem na forma como julgamos as experiências:

- Necessidades: a sua mudança no tempo altera as atitudes
- Percepção selectiva: interpretação pessoal da realidade
- Personalidade.

Pertença a grupos: influência das pessoas do grupo a que pertencem.

Pessoas importantes na nossa vida: podem fazer com que se forme uma atitude ou outra, ou podem modificar as que temos.

As várias definições, embora se afastem nas palavras utilizadas, tendem a caracterizar as atitudes sociais como sendo integradas por três componentes: o cognitivo, o afectivo e o comportamental.

O componente cognitivo é o objecto tal como conhecido. Para que se tenha alguma atitude em relação a um objecto é necessário que se tenha alguma representação cognitiva desse mesmo objecto. As crenças e demais componentes cognitivos (conhecimento, maneira de encarar o objecto, etc.) relativos ao objecto de uma atitude constituem o componente cognitivo da atitude.

O componente afectivo é o objecto como alvo de sentimento pró ou contra. Para alguns psicólogos, este componente é o único característico das atitudes. Não há dúvida de que o componente mais característico das atitudes é o componente afectivo.

O componente comportamental é a combinação de cognição e objecto como instigador de comportamentos, dadas determinadas situações. A posição geralmente aceite pelos psicólogos sociais é a de que as atitudes possuem um componente activo, instigador de comportamentos coerentes com as cognições e os afectos relativos aos objectos.

2.1.1. Formação de Atitudes

No que diz respeito à formação das atitudes não existe um consenso. Porém, existem vários teóricos que salientam diferentes factores básicos na formação das atitudes sociais. Apesar de existirem opiniões diferentes, é possível uma integração dos mesmos para uma visão mais completa e mais adequada deste processo de formação.

Vejamos agora, algumas teorias relativas ao processo de formação das atitudes:

1. Funcionais

a) A posição de Smith, Bruner e White

As atitudes formam-se para atender a determinadas funções, as quais são vistas como uma perspectiva pragmática de utilidade para o ajustamento da personalidade diante do mundo exterior. Entre as quais se destacam:

- Avaliação do objecto – proporciona-nos as posições gerais inspiradoras das nossas reacções a um objecto específico ou outros a ele relacionado;
- Ajuste social – desempenha o papel que nos possibilita a facilitação, o término, a manutenção mais ou menos harmoniosa, das nossas relações com outras pessoas;
- Exteriorização – consiste na manifestação clara de posições que defendem ou protegem o eu, contra certos estados de ansiedade provocados por problemas interiores.

b) A posição de Katz e Stotland – O estabelecimento da base motivacional das atitudes são quatro:

- Atitude servindo a função de ajuste, caracterizando-se como um instrumento para a consecução de um objectivo;
- Atitude servindo a função de defesa do eu, protegendo a pessoa contra o reconhecimento de verdades indesejáveis;
- Atitude servindo de expressão a um valor que a pessoa preza sobremaneira, e, em relação ao qual, sente necessidade de exhibir inequivocamente a sua posição;
- Atitude servindo a função de colocar ordem no ambiente, compreender os fenómenos presentes e integrá-los de forma coerente.

c) A posição de Kelman

Este autor considera três processos de influência social que nos possibilitam um melhor entendimento em relação ao processo de formação de atitudes:

- Aceitação – é aquela que se verifica quando uma pessoa aceita a influência de outra ou de um grupo a fim de obter aceitação por parte desta pessoa ou do grupo;
- Identificação – quando uma pessoa adota um comportamento que deriva de uma outra pessoa ou grupo, porque este comportamento é associado a uma relação com essa pessoa ou grupo que é, em si mesmo, gratificante pela auto-definição da pessoa em relação a estes pontos de referência;
- Internalização – quando uma pessoa aceita uma influência, porque esta é adequada com seu sistema de valores.

Kelman salienta que estes três processos de mudança e formação de atitudes não têm que ser, necessariamente, mutuamente exclusivos. Na maioria das vezes, as atitudes formam-se ou mudam em função de uma combinação destes tipos de influência.

2. Consistência Cognitiva

a) As posições de Heider, Newcomb e Festinger

Todos estes autores tomam a posição de que existe uma força em direcção à congruência, à harmonia, à consistência entre as nossas atitudes e entre os componentes integrantes das atitudes. De acordo com as teorias de consistência cognitiva, as atitudes formam-se segundo o princípio da harmonia e da boa forma, sendo mais fácil organizarem atitudes que formam um todo coerente e internamente consistente, do que formarem atitudes que, devido à sua incongruência, provocam tensão e desejo de mudança.

b) A posição de Rosenberg

O ponto central da posição de Rosenberg é o de que existe uma estreita ligação entre as crenças acerca de um objecto e o afecto dirigido ao mesmo. Consequentemente, quando existe coerência entre os componentes cognitivo e afectivo das atitudes, estas formam-se de forma estável e duradoura, sem causar tensão, e sem motivar qualquer mudança; o oposto se verifica caso não haja esta coerência, tornando mesmo difícil a formação das atitudes.

3. Teoria do Reforço

a) A posição de Hovland, Janis e Kelley

Consideram que a base das atitudes está no reforço ou na punição que se seguem à emissão de um comportamento. A sua teoria é baseada numa posição behaviorista, segundo a qual o reforço seguido à emissão de um comportamento, tende a solidificar este comportamento e a atitude a ele subjacente; enquanto que um estímulo punitivo tenderá a extinguir a resposta e, consequentemente, impossibilitará a estruturação de uma atitude.

b) A posição de Doob

A atitude é uma variável interveniente que se interpõe entre um determinado estímulo e o comportamento subsequente. Para Doob, existe um estímulo que conduz a uma resposta implícita (atitude) e termina com um comportamento explícito. Admite que o comportamento emitido é em função de várias determinantes e não apenas da atitude. Outros hábitos e até outras atitudes previamente adquiridas são capazes de interferir na resposta explícita, que é o comportamento.

2.1.2. Mudança de Atitudes

Apesar de serem relativamente estáveis, as atitudes são passíveis de mudança.

De forma geral, é muito mais fácil adaptar-se a uma atitude pré-existente do que modificá-la.

Para poder influenciar na mudança de atitudes é necessário o desenho de um processo de comunicação persuasiva.

Este processo consiste na codificação de uma mensagem enviada pelo emissor. Através de um canal, o receptor recebe a mensagem e descodifica-a de forma a entendê-la. A partir da mensagem recebida, o receptor realiza a sua acção ou mudança de atitude, e também emite uma nova informação ao emissor.

Como a atitude é uma intenção de se comportar de uma certa maneira, a intenção pode ou não ser consumada, dependendo da situação ou das circunstâncias. Mudanças nas atitudes de uma pessoa podem demorar muito para causar mudanças de comportamento que, em alguns casos, podem nem chegar a ocorrer.

Embora as tentativas de modificar ou substituir “atitudes” assentem nos mesmos princípios de aprendizagem, é evidentemente muito mais difícil mudar ou esquecer “atitudes” do que aprendê-las Kardec (1978).

Basicamente, as pessoas procuram uma sensação de equilíbrio entre as suas crenças, atitudes e comportamentos.

Uma vez que o componente cognitivo, afectivo e comportamental (atitudes sociais) interagem entre si em busca do equilíbrio, qualquer mudança num destes três componentes é capaz de alterar os outros. Logo, uma nova informação, experiência, ou até mesmo um novo comportamento emitido em cumprimento a normas sociais, ou outro tipo de agente capaz de prescrever comportamento, pode criar um estado de inconsistência entre os três componentes de forma a resultar numa mudança de atitude.

- a) Mudança no componente cognitivo

Celeste Duque (1999), como componentes de atitudes, o componente cognitivo é de dois tipos:

- Informacionais – o que a pessoa acredita sobre os factos de uma situação.
- Avaliativas – consiste naquilo que a pessoa acredita sobre os méritos, deméritos, bem, mal, justo, injusto, benefícios ou custos de diferentes situações.

Uma mudança no elemento cognitivo pode resultar numa mudança do componente afectivo e comportamental.

Exemplo: Uma pessoa portadora de atitude preconceituosa para com negros, passando a dividir um espaço com grupos desta raça, terá essa atitude negativa passível de mudança, visto que a pessoa preconceituosa passa a perceber que muitas das crenças nas quais acreditava eram falsas.

Ou seja, após recebida e aproveitada uma oportunidade, as cognições podem ser modificadas, acarretando também uma reestruturação cognitiva no sentido de modificar o componente afectivo e comportamental relacionado. Conhecer factos de uma pessoa, que não vão de encontro com o nosso sistema de valores, pode levar-nos a uma mudança de atitude positiva ou negativa.

b) Mudança no componente afectivo

O termo afecto refere-se aos sentimentos gerais de um indivíduo ou à avaliação de uma situação. A componente afectiva é unidimensional, relaciona-se com a forma como o indivíduo ou vivencia a situação como um todo.

Refere-se à mudança de atitude relacionada com a afeição.

Exemplo: Devido a uma desavença, mudamos o nosso comportamento afectivo em relação a alguém. A partir daí, começam os comportamentos hostis e a atribuição de defeitos (componente cognitivo), com o intuito de justificar a mudança do nosso afecto.

c) Mudança no componente comportamental

O componente de comportamento de uma atitude é a soma das nossas tendências para responder de certa forma face a um objecto ou actividade.

O componente de comportamento proporciona tendências de resposta ou intenções de comportamento. Os nossos comportamentos reais reflectem estas intenções conforme são modificados pela situação em que ocorre o comportamento.

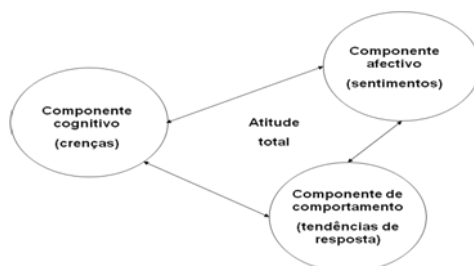


Figura 1 – Tripla componente da atitude Celeste Duque (1999)

Influências a serem consideradas na mudança de atitude

1. Influência do comunicador no fenómeno de mudança de atitude

Para Hovland, Janis e Kelley (1953) a mudança de atitude deve ser provocada através de incentivos e reforçada para que se incorpore ao comportamento da pessoa.

Hovland e Weiss (1951) apresentaram um estudo a respeito da origem das informações e dos seus efeitos num determinado grupo. Verificou-se que as informações oriundas de fontes de alta credibilidade eram mais passíveis de promover uma mudança de atitude, que as de baixa credibilidade.

A aceitação tardia da comunicação oriunda de uma fonte de baixa credibilidade foi classificada como sleeper effect.

Hovland, Janis e Kelley (1953) concluem que as intenções, os conhecimentos e a credibilidade inspirada pelo comunicador são variáveis importantes no que concerne à eficácia da comunicação persuasiva. Porém, estudos realizados neste sentido, no Brasil e Uruguai não obtiveram êxito com a utilização da credibilidade do comunicador.

Estudos conduzidos por Walster e Festinger (1962) e por Becker (1965) demonstram que as pessoas que ouvem uma comunicação persuasiva sem saber que lhes está a ser dirigida, mudam mais as suas atitudes do que os que atribuem tendenciosidades e interesse por parte do comunicador.

Asch (1952) sugere que há uma mudança de objecto de julgamento e não no julgamento do objecto.

Influência da forma de apresentação da comunicação na de mudança de atitude

1. Argumentos mais importantes primeiro

Resultados experimentais dos estudos de Hovland indicam ser a melhor posição, visto que com o passar da exposição do tema, a audiência estará pouco motivada; porém, no caso de uma plateia sintonizada com o comunicador, a ordem dos argumentos em direcção ao clímax é mais eficiente.

2. Argumentação seguida de conclusão e/ou argumentação com conclusão implícita

A apresentação da conclusão torna a comunicação mais clara e inequívoca, mas possui o inconveniente de despertar sentimentos negativos, referentes a uma possível parcialidade do comunicador. Ao deixar a conclusão para os receptores, o comunicador poderá parecer mais digno de crédito e menos interessado em conduzi-los para os fins desejados.

3. Apresentação de argumentos exclusivamente positivos

- a) Comunicação Unilateral – apresentação dos argumentos prós ou contras de certo tema.
- b) Comunicação Bilateral – apresentação de ambos os argumentos, sendo esta mais eficaz quando direccionada a grupos mais sofisticados.

Em suma, a escolha do tipo de comunicação depende da posição inicial da audiência. No caso de a audiência estar a favor do exposto, recomenda-se a utilização da unilateral.

4. Apresentação de uma posição pouco divergente da do receptor

- Latitude de aceitação – posição aceitável em relação a um tema, sem exclusão de outras opiniões, também aceitáveis a respeito de determinado assunto, mesmo que não seja exactamente a mesma.

- Latitude de rejeição – Idem, porém em sentido inverso à anterior.
 - Latitude de não-envolvimento - possuem latitudes de aceitação e rejeição pequenas.
5. Apelo a argumentos de natureza emocional e/ou apresentação de argumentos racionais
- Comunicações com apelos emocionais.
 - Desperta mais atenção ao seu conteúdo.
 - Motiva o receptor a entender a essência da comunicação, e facilita a aceitação das conclusões sugeridas.
 - Surtem mais efeito em audiências pouco sofisticadas intelectualmente.
 - Apelo a argumentos suscitadores de medo ou exclusão.

Influência do tipo de audiência

Análise do efeito na personalidade dos receptores da comunicação:

- Personalidade do receptor da comunicação persuasiva
- Factores de personalidade capazes de resultar em maior ou menor persuasão:
- Auto-estima – quanto maior a auto-estima, menos susceptível de influência será o indivíduo, ou seja, menos conformismo irá demonstrar.
- Autoritarismo – pessoas autoritárias são altamente influenciáveis por comunicadores de prestígio.
- Isolamento social – a sensação de isolamento conduz a uma maior dependência de aprovação por parte dos outros, o que representa maior susceptibilidade à influência.
- Maior ou menor riqueza de fantasias – pessoas mais fantasiosas são mais propensas à persuasão.
- Sexo – considerando o papel "passivo" da mulher (estabelecido pela sociedade), apresentam-se mais persuasíveis.
- Tipo de orientação vital – pessoas que não estabelecem metas e objectivos pessoais e nem procuram uma independência pessoal, são mais susceptíveis à persuasão.
- Filiação a grupos sociais e susceptibilidade influencia.

Da diversa bibliografia existente salienta-se o facto de que as atitudes não são contrariadas e modificadas em grupos que existem normas padrão e às quais ninguém desobedece para não ser excluído.

2.2. Atitude e comportamento

Duque (1999), as atitudes e o comportamento fazem parte integrante da vida do sujeito.

Embora as tentativas de modificar ou substituir atitudes assentem nos mesmos princípios de aprendizagem, é muito mais difícil mudar ou esquecer atitudes do que aprendê-las, Kardec (1978).

A teoria da dissonância cognitiva, proposta por Festinger, pretende explicar a ligação entre atitude e comportamento.

Esta teoria baseia-se na inconsistência e na ambiguidade. A teoria da dissonância cognitiva procura explicar como as pessoas reduzem os conflitos internos quando enfrentam um choque entre seus pensamentos e seus actos.

Quando existe inconsistência, iniciam-se forças para que o indivíduo retorne a um estado de equilíbrio onde as atitudes e os comportamentos sejam de novo consistentes, Duque (1999).

2.2.1. O Impacto das Atitudes no Comportamento

Persuasão

1. O comunicador

- Quanto mais favoravelmente a pessoa avalia o comunicador, mais provável se torna que avalie a comunicação favoravelmente e que modifique as suas atitudes na direcção da comunicação
- As avaliações favoráveis dos comunicadores resultam:
 - Credibilidade (competência e integridade)
 - Atractividade
 - Relação com grupos de referência
 - Ausência de desacreditação da fonte

- Sugestões periféricas emitidas
2. A Comunicação
- Um grande número de variáveis inerentes à própria comunicação tem efeitos no grau pelo qual as pessoas são persuadidas pela mesma
 - Comunicações moderadamente discrepantes
 - Argumentos fortes *versus* argumentos fracos
 - Questões retóricas
 - Repetição
 - Índícios periféricos e características da mensagem
 - Distorção da mensagem
 - Rejeição sem razão aparente
3. O alvo
- A possibilidade do alvo ser persuadido é influenciada por todo um conjunto de variáveis:
 - Estimulação da agressividade
 - Estimulação do medo
 - Envolvimento do Eu
 - Compromisso: envolvimento pessoal (menos)
 - Relevância pessoal do tema (mais)
 - Aprovação ou desaprovação social da resposta atitudinal (mais ou menos)
 - Factores da personalidade
 - Autoritarismo/dogmatismo
 - Ansiedade
 - *Locus* de controlo
 - Necessidade de isolamento
 - Auto-estima
4. A situação
- O contexto geral pode influenciar o sucesso das tentativas de persuasão
 - Estar comprometido com uma determinada posição e saber que vai ser exposto a uma comunicação discrepante
 - Estar precavido relativamente aos intentos do persuasor

- Distracção
- Inoculação
 - Aumentar a resistência do indivíduo às comunicações persuasivas

Relação entre atitudes e comportamentos

- Factores que aumentam a consistência atitude - comportamento
 - Força da atitude
 - Estabilidade da atitude
 - Acessibilidade da atitude
 - Relevância das atitudes para o comportamento
 - Saliência da atitude
- Factores que reduzem a influência das atitudes no comportamento
 - Raciocinar acerca das suas próprias atitudes
 - Pressões situacionais
 - Alvo da atitude: membro de uma categoria atípica

2.2.2. Teoria do Comportamento Planeado

O modelo mais comumente aceite da relação atitude/comportamento é conhecido por teoria da acção reflectida e foi desenvolvido em 1967, por Fishbein e Ajzen.

A principal diferença, em comparação com outros modelos, é que lida com atitudes em relação a acções, pelo que a sua predição acerca do comportamento é mais eficaz comparativamente a outros modelos.

A teoria da acção reflectida sofreu um grande desenvolvimento em 1991, passando a designar-se de Teoria do Comportamento Planeado e a incluir um conjunto de novas variáveis (figura 2).

Na sua forma inicial, a teoria postula que o comportamento é determinado directamente pela intenção de o realizar, sendo esta influenciada pela atitude e pela norma subjectiva.

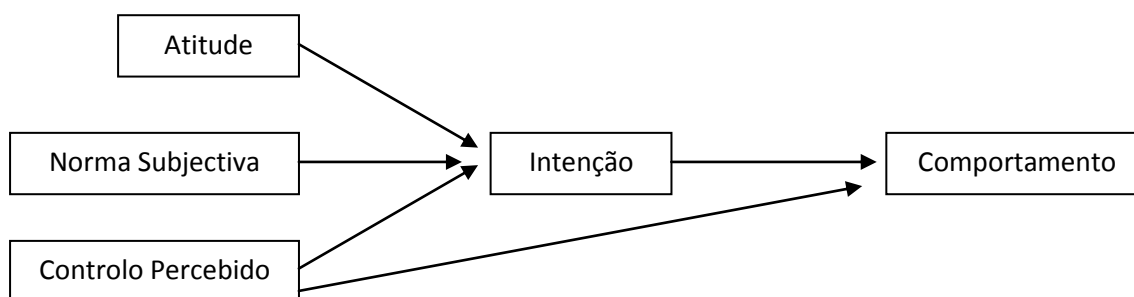


Figura 2 - Teoria do Comportamento Planeado (Fishbein & Ajzen, 1991)

A teoria da acção reflectida é extremamente intuitiva com grande valor explicativo. Contudo, apenas se aplica ao comportamento “voluntário”, onde a pessoa possui controlo total sobre o seu comportamento.

Fishbein e Ajzen elaboraram, posteriormente, novas versões da teoria da acção reflectida, incluindo os comportamentos que não estão completamente sob a alçada do controlo voluntário – onde as acções estão sujeitas a interferências por parte de forças externas e internas. Esta nova versão designou-se de teoria do comportamento planeado.

A evolução relativamente à teoria anterior é a adição de uma variável, o controlo comportamental percebido, que é a crença que o indivíduo possui sobre a facilidade ou dificuldade de desempenhar o comportamento.

O controlo comportamental percebido influencia a intenção tal como a atitude e a norma subjectiva, mas também pode influenciar directamente o comportamento (quando o indivíduo percebe que possui controlo real sobre o desempenho do comportamento – caso raro, segundo muitos investigadores).

Desta forma, a teoria sugere que, se um sujeito é não fumador, é porque ele tenciona não fumar e as suas intenções são influenciadas pelas suas atitudes positivas em relação a uma vida saudável (ou atitudes negativas em relação ao fumo) e pela sua consciência da pressão social para não fumar. Por outro lado, as suas atitudes são influenciadas pelas suas crenças sobre os resultados de não fumar, pela sua avaliação dessas crenças, mas também a sua estimativa que, por exemplo, fumar entrará em conflito com o seu desejo de não fumar e a sua reacção emocional de nojo, que por sua vez agirá directamente sobre as suas intenções relativas ao fumo. A susceptibilidade de um sujeito à pressão social também é influenciada pelas suas crenças – ele persistirá

com o seu comportamento de não fumador se acreditar que as pessoas que ele quer que a aceitem esperam que ele não fume.

2.3. Educação Física Inclusiva na escola

Inclusão é a prática de incluir todos os povos. Significa considerar um vasto espectro de necessidades, interesses e capacidades de todos entre a sua comunidade e oferecer oportunidades para todos participarem. O resultado do movimento de inclusão é a igualdade que é um direito de TODOS.

Foi a partir da Declaração de Salamanca (UNESCO, 1994), onde foram preconizadas as directrizes da Educação Para Todos, que tomaram força as discussões acerca da Escola Inclusiva. Estas directrizes implicam uma nova postura da escola comum, que propõe no projecto político pedagógico, no currículo, na metodologia de ensino, na avaliação e na atitude dos educandos, acções que favoreçam a integração social e sua opção por práticas heterogéneas. A escola capacita os seus professores, prepara-se, organiza-se e adapta-se para oferecer educação de qualidade para todos, inclusive, para os educandos com necessidades educativas especiais (NEE).

A Educação Inclusiva, entendida sob a dimensão curricular, significa que o aluno com NEE deve fazer parte da turma regular, aprendendo as mesmas coisas que os outros – mesmo que de modos diferentes – competindo ao professor fazer as necessárias adaptações (UNESCO, 1994).

Inclusão, portanto, não significa, simplesmente matricular os educandos com NEE na turma comum, ignorando as suas necessidades específicas, mas significa dar ao professor e à escola o suporte necessário à sua acção pedagógica. Ou seja, a Educação Especial já não é mais concebida como um sistema educacional paralelo ou segregado, mas como um conjunto de medidas que a escola regular põe ao serviço de uma resposta adaptada à diversidade dos alunos.

Para a disciplina de Educação Física ser inclusiva é importante que se eliminem as barreiras arquitectónicas e metodológicas, sendo pré-requisito para que o aluno possa frequentar a escola regular com autonomia, participando nas actividades escolares propostas para os demais alunos. Estas incluem as condições físicas, materiais e de comunicação, como por exemplo, rampas de acesso e balneários adaptados, formação e

sensibilização do professor e dos colegas para temas relacionados com a deficiência e outros recursos pedagógicos adaptados para estes alunos com NEE.

A inclusão de alunos com NEE na turma regular, quer seja de Educação Física quer seja noutra disciplina, implica o desenvolvimento de acções adaptativas, visando a flexibilização do currículo, para que ele possa ser desenvolvido de maneira efectiva na sala de aula, e atender às necessidades individuais de todos os alunos. De acordo com o MEC/SEESP/SEB (1998), essas adaptações curriculares devem realizar-se em três níveis:

- Adaptações no nível do projecto pedagógico (currículo escolar) que devem focalizar, principalmente, a organização escolar e os serviços de apoio, propiciando condições estruturais que possam ocorrer no nível de sala de aula e no nível individual;
- Adaptações relativas ao currículo da turma, que se referem, principalmente, à programação das actividades elaboradas para sala de aula;
- Adaptações individualizadas do currículo, que focalizam a actuação do professor na avaliação e no atendimento a cada aluno.

A Educação Física (EF) como disciplina curricular não pode ficar indiferente ou neutra face a este movimento de Educação Inclusiva. Fazendo parte integrante do currículo oferecido pela escola, esta disciplina pode-se constituir como um adjuvante ou um obstáculo adicional a que a escola seja (ou se torne) mais inclusiva. O tema da educação inclusiva em Educação Física tem sido insuficientemente no nosso país talvez devido ao facto de se considerar que a Educação Física não é essencial para o processo de inclusão social ou escolar. Este assunto quando é abordado, é considerado face a um conjunto de ideias feitas e de lugares comuns que não correspondem aos verdadeiros problemas sentidos. É como se houvesse uma dimensão de aparências e uma dimensão de constatações.

Para muitos, aulas de EF são fonte de prazer e alegria, sempre bem esperadas dentro do período na escola. A partir dessa característica, a EF pode contribuir com o processo de inclusão de crianças com NEE na escola regular. Seus conteúdos e objectivos próprios contribuem para o melhor desenvolvimento da criança nos aspectos motor, cognitivo, afectivo e social. Afinal, “desenvolver a motricidade não é apenas

apresentar maior rendimento em determinadas habilidades (...); bem mais que isso, significa adquirir melhores recursos para se relacionar com o mundo dos objectos e das pessoas” Freire (1989).

A EFI é um ambiente que oferece a oportunidade aos estudantes de realizarem todas as habilidades. A Educação Física reconhece o valor intrínseco de cada estudante, o direito de assumir riscos e cometer erros, a necessidade de independência e auto-determinação, bem como o direito à escolha (Oportunidades para alunos com deficiência, 1994).

A prática do desporto está cada vez mais difundida entre as pessoas com deficiência. A prática de desportos adaptados está cada vez mais equiparada à prática de desportos pela população em geral.

Os desportos para todas as crianças, constituem uma oportunidade para testar as suas capacidades e limites, para adquirirem auto-estima e independência, para desfrutarem e se socializarem num ambiente organizado por regras e com um elevado sentido ético (lealdade, compromisso, trabalho em equipa). É muito importante para uma criança com deficiência viver esta experiência fora do contexto da reabilitação.

Para que tal aconteça, além de ser necessário que as escolas possuam meios físicos que possibilitem o acesso aos edifícios a crianças e jovens com limitações, é também necessário prestar formação específica aos responsáveis por essas actividades.

Uma das preocupações da escola passa por preparar todas as crianças para o desempenho de actividades adequadas às capacidades específicas de cada um, de forma a adquirirem competências que lhes permitam a integração de todos os alunos no meio escolar. Uma das actividades englobadas nessas preocupações são as actividades físicas. Uma vez que as actividades são da responsabilidade, na escola, da Educação Física, cabe à mesma procurar encontrar os meios necessários para que essa inclusão seja efectuada.

Assim, é necessário construir uma EF que se prolongue para a vida, no âmbito do desenvolvimento dos valores pessoais e sociais, que defenda os interesses dos alunos e da sociedade e fundamentar um Desporto Escolar curricular e disciplinar que se prolongue nas mais diversas actividades de complemento curricular, enquanto oferta da comunidade educativa (Pires, G.2002).