

## O modelo comportamental (Skinner)



Fonte: <https://pixabay.com/pt/photos/rato-ratos-de-cor-roedor-peles-4075129/>

O estudo dos modelos anteriores nos permitiu conhecer o funcionamento do psiquismo a partir de duas perspectivas específicas e muito bem estruturadas, frutos de extensa pesquisa a respeito do funcionamento humano. Elas apresentam alguns elementos de convergência e outros divergentes. Um aspecto, no entanto, precisa ser destacado aqui: tanto Freud quanto Rogers



conceberam suas teorias partindo de pressupostos da interioridade do ser humano. Skinner, por sua vez, não tem o psiquismo como prioridade. Para ele, a psicologia deve ser estudada, prioritariamente, a partir dos fenômenos externos, observáveis, isto é, por meio dos comportamentos manifestos. E por quê?

Mesmo que Skinner não negue a existência de uma realidade interior, sua identificação maior é com o positivismo<sup>1</sup>, com o determinismo<sup>2</sup> científico. E a ciência tradicional precisa trabalhar com dados observáveis para conseguir atingir seus objetivos. E, como é evidente, a subjetividade que caracteriza o psiquismo humano não é passível de observação empírica. Por conta disso, Skinner quer desenvolver a ciência psicológica com base naquilo que se pode observar nos humanos: seu comportamento!

Diante disso, como poderíamos definir comportamento? Seria nossa maneira de agir ou reagir “na medida em que pode ser apreendida do exterior.” Dessa forma, se opõe ao que é apreendido subjetivamente, ou do interior. Temos, portanto, uma psicologia do comportamento, também conhecida como *behaviorismo* (a partir do inglês: *behavior* – comportamento, conduta). Esta é uma psicologia que pretende ser objetiva, nos moldes do modelo científico, e então, por conta disso, “se funda apenas em dados observáveis do exterior.” Em

---

<sup>1</sup> Sistema que pretende se basear apenas nos fatos e nas ciências (COMTE-SPONVILLE, 2003, p 461).

<sup>2</sup> Para uma definição do que vem a ser determinismo, veja nota de rodapé nº 2, do módulo anterior.

face disso, “ela se veda todo e qualquer recurso à introspecção, aos sentimentos, e até à própria consciência: ela só conhece estímulos e reações.” (COMTE-SPONVILLE, 2003, p. 113, 114).

Neste sentido, os conceitos de *eu* e de *personalidade* também escapam aos interesses centrais do behaviorismo de Skinner em comparação com o comportamento observável em si.

Personalidade, no sentido de um eu separado, não tem lugar numa análise científica do comportamento. Personalidade é definida por Skinner como uma *coleção de padrões de comportamento*. Situações diferentes evocam diferentes padrões de respostas. Cada resposta individual é baseada apenas em experiências prévias e história genética. Skinner argumenta que, se você basear sua definição do eu em comportamento observável, não é necessário discutir o eu ou a personalidade (FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 193).

Os estudos de Skinner sobre comportamentos se deram, inicialmente, por meio de experimentos com animais; e, depois disso, buscou extrapolar os princípios verificados nas ações de suas cobaias de laboratório para as ações humanas. Estes, inclusive, são alguns dos focos principais das críticas que recaem sobre seu trabalho.

A ideia de que trabalhar com estudos sobre animais pode ser relevante para a compreensão do comportamento humano é um resultado indireto da pesquisa de Darwin e do subsequente



desenvolvimento das teorias da evolução. Muitos psicólogos, incluindo Skinner, agora pressupõem que seres humanos não são essencialmente diferentes de outros animais<sup>3</sup> (FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 190).

Considerados estes pressupostos iniciais, assim como fizemos com Freud e com Rogers, vamos conhecer alguns dos componentes principais do modelo concebido por Skinner.

## Condicionamento respondente

O *comportamento respondente* corresponde ao *comportamento reflexo*, isto é, involuntário. Diz respeito, portanto, às respostas automáticas a um determinado estímulo proveniente do ambiente que antecede ao comportamento. Os fenômenos reflexos, condicionados e incondicionados, são conhecidos há séculos, mas só recentemente foi que passaram a ser investigados (SKINNER, 1979, p. 37). Vamos entender melhor o que tudo isso quer dizer?

Por exemplo, um estímulo (uma pequena pancada) no tendão patelar faz o joelho mover-se de forma abrupta e involuntária; o corpo começa a transpirar quando a temperatura externa aumenta; a pupila contrai-se ou dilata-se dependendo da quantidade de luz que incide sobre os olhos; e os olhos

---

<sup>3</sup> Voltaremos e aprofundaremos este aspecto logo a seguir em nosso estudo.

lacrimam quando cortamos cebola (FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 194; BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 47).

Esses comportamentos reflexos ou respondentes são interações estímulo-resposta (ambiente-sujeito) incondicionadas, nas quais certos eventos ambientais confiavelmente eliciam certas respostas do organismo que independem de “aprendizagem” (BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 47).

Um fato muito importante associado a este funcionamento é que o fisiologista russo Ivan Pavlov descobriu que o *comportamento respondente* pode ser condicionado. Como isso aconteceu? Todos sabemos que os cães tendem a salivar quando sua comida lhe é mostrada. Contudo, Pavlov percebeu que o cão que ia alimentar já salivava sistematicamente apenas ao ouvir seus passos quando se aproximava com o alimento pelo corredor.

É evidente que cães não salivam simplesmente por ouvir passos. No entanto, o cão de Pavlov fez uma associação, um “pareamento” entre os passos que ouvia e a chegada do seu alimento. Por isso, a simples audição dos passos já antecipava o processo salivar.

Por conta disso, Pavlov resolveu elaborar o que ficou conhecido como seu experimento clássico: ele “pareou”, uniu um *estímulo neutro*, o soar de uma campainha, com a chegada do alimento para o cão. Como já era esperado, demonstrou que após algumas exposições à comida junto com o som da

campainha, o cão passaria a salivar apenas ao ouvir o som, mesmo sem a apresentação da comida. Mas, será que isso pode ser aplicado aos humanos?

Vejamos:

O cão foi condicionado de modo que agora responde a um estímulo que previamente não evocava nenhuma resposta. Como o cão de Pavlov, podemos ser condicionados a salivar quando entramos num restaurante ou ouvimos a campainha do jantar (FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 194).

Muito bem! Parece que este conceito fica bem claro para nós, não? Seguindo adiante, veremos que Skinner parte do trabalho de condicionamento de Pavlov<sup>4</sup> e o desenvolve e amplia. Acompanhe.

### **Comportamento operante / Condicionamento operante**

O *comportamento operante* se relaciona à interação do sujeito com o ambiente. O que importa nessa relação (chamada de *relação fundamental*) são as *consequências que ocorrem após um determinado comportamento* (BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 49).

---

<sup>4</sup> “Ao longo de toda a sua vida, Skinner nunca cessou de propor ideias originais nos mais diversos âmbitos, inspiradas em Pavlov, Thorndike e Watson, as quais levou a novos níveis de diferenciação, generalização e integração. Suas reflexões sempre se exprimiam de modo prático, concreto e técnico.” (SMITH, 2010, p. 23).



O organismo emite este ou aquele comportamento (também chamado de resposta) e sua ação produz uma alteração, um efeito no ambiente. Esta interferência ocorrida no meio retorna para o sujeito provocando, igualmente, uma reação nele. Dependendo da qualidade deste impacto do ambiente sobre o indivíduo, ocorrerá a probabilidade de ocorrência de seus comportamentos futuros (BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 49, 50). Vamos dar um exemplo?

Imagine que você recebe uma promoção na empresa em que trabalha. Logo no primeiro dia de trabalho, chega bem cedo, e cumprimenta os colegas que já estão diante de seus notebooks. No entanto, ninguém olha para você e nem responde verbalmente seu cumprimento. No dia seguinte, você repete o comportamento educado: chega no ambiente de trabalho e cumprimenta a todos com um sonoro “bom dia!” Como retorno, não obtém nenhuma resposta, nem um olhar sequer.

Isso desperta sua curiosidade, mas não faz com que desista. No dia subsequente, procede da mesma forma, emite o mesmo comportamento e recebe como retorno a mesma postura dos colegas. O que isso desencadeará em você? O ambiente exercerá alguma influência nos seus comportamentos futuros? Alguma alteração na conduta como resultado da postura dos colegas de trabalho parece provável para a maioria das pessoas, não?



Pensemos em uma situação inversa: se você chega no primeiro dia de trabalho e ao cumprimentar seus colegas recebe como retorno um efusivo desejo de “boas-vindas”, sorrisos, apertos de mão firmes, qual será seu comportamento no dia seguinte?

Como fica evidente, se pegarmos o esquema de Skinner, a *relação fundamental* ocorre da seguinte maneira: você emite o comportamento (de cumprimentar); o ambiente retorna positivamente (desejos de boas-vindas, sorrisos, cumprimentos); sua tendência será a de repetir o comportamento que gerou esta resposta favorável (reforçadora) proveniente do ambiente.

Ou seja, as consequências de nossos comportamentos são as mais efetivas formas de controlá-los! “Assim, agimos ou operamos sobre o mundo em função das consequências criadas pela nossa ação. As consequências da resposta são as variáveis de controle mais relevantes.” (BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 49, 50).

Importa ainda dizer que o *comportamento operante* recebe essa denominação porque *opera* sobre o meio provocando-o de alguma forma. E este ambiente retorna sobre o organismo emissor de tal comportamento condicionando-o a responder de uma determinada maneira (um bom dia todas as manhãs, por exemplo). Daí, também, a denominação *condicionamento operante*. “O





condicionamento operante é o processo de modelar e manter por suas consequências um (determinado) comportamento particular.” (FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 195).

Skinner discorre sobre este fenômeno de tal forma a podermos entender como seus mecanismos funcionam na prática: ele explica que os comportamentos podem ser emitidos em busca de adequação e segurança frente ao meio em que os organismos se inserem. Quando uma interação entre o sujeito e o ambiente se torna equilibrada, haverá um retorno adequado do meio para e perpetuação deste equilíbrio. E esta relação é marcada também pelo seguinte: dependendo da alteração do ambiente, os comportamentos podem simplesmente desaparecer dando lugar a outras manifestações comportamentais.

Os homens agem sobre o mundo, modificam-no e, por sua vez são modificados pelas consequências de sua ação. Alguns processos que o organismo humano compartilha com outras espécies alteram o comportamento para que ele obtenha um intercâmbio mais útil e mais seguro em determinado meio ambiente. Uma vez estabelecido um comportamento apropriado, suas consequências agem através de processos semelhantes para permanecerem ativas. Se, por acaso, o meio se modifica, formas antigas de comportamento desaparecem, enquanto novas consequências produzem novas formas<sup>5</sup> (SKINNER, 1978, p. 15).<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Skinner se refere a novas formas de comportamento.

<sup>6</sup> Este trecho é extraído de *O comportamento verbal*, uma das obras mais importantes de Skinner. “Skinner trabalhou em *Verbal behavior* (Comportamento verbal, 1957) durante mais de 20 anos. Trata-se essencialmente de uma análise exaustiva do “pensamento humano” e da conduta social. Levou seu enfoque comportamentalista



E Skinner apresenta outros fatores relacionados a esta dinâmica com implicações de importante significado. Afirma ele que pelo conhecimento das causas desencadeantes dos mais diversos comportamentos é possível prevê-los, manipulá-los e controlá-los!

Estamos interessados [...] nas causas do comportamento humano. Queremos saber por que os homens se comportam da maneira como o fazem. Qualquer condição ou evento que tenha algum efeito demonstrável sobre o comportamento deve ser considerado. Descobrimo e analisando estas causas poderemos prever o comportamento; poderemos controlar o comportamento na medida que o possamos manipular (SKINNER, 1967, p. 34 apud SMITH, 2010, p. 82).

Tendo considerado estes pormenores, deve ter ficado claro para nós, pelo que estudamos até agora, que o *comportamento respondente* (ou reflexo) é controlado pelo que o antecede (a estimulação no tendão patelar que elicia o movimento involuntário da perna), ao passo que o *comportamento operante* é controlado (e condicionado) pelo que acontece depois dele (dar bom dia a pessoas que nos retornam com seu “bom dia!” todas as manhãs).

O comportamento operante é fortalecido ou enfraquecido pelos eventos que *seguem* a resposta. Enquanto o comportamento respondente é controlado por seus antecedentes, o comportamento operante é controlado por suas consequências (REESE, 1966, p. 3 apud FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 194).

---

até setores mais complexos da atividade humana, suscitando grandes controvérsias.” (SMITH, 2010, p. 23).

## Reforçamento

Assim como no caso dos teóricos anteriores que estudamos, ao considerarmos o modelo de Skinner, vamos perceber seus conceitos principais em uma marcante interligação e interdependência. Suas conceituações invadem os campos umas das outras formando uma espécie de mosaico em que nenhuma das peças pode faltar a fim de que o quadro se apresente em sua plena forma e funcionamento.

No exemplo que demos da pessoa que assume novas funções profissionais e passa a se relacionar em um novo ambiente, houve uma ação sobre o meio (um comportamento) e este ambiente retornou de determinada forma. Quando os colegas deste sujeito deram a ele um retorno estimulante, positivo, reforçaram o mesmo comportamento para que se repetisse nos dias subsequentes. “Quando um dado comportamento é seguido por uma dada consequência, apresenta maior probabilidade de repetir-se. Denominamos **reforço** à consequência que produz tal efeito.<sup>7</sup>” (SKINNER, 1971, p. 26 apud FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 195, grifo nosso). “Diz-se que o comportamento é *fortalecido*

---

<sup>7</sup> [...] as “relações de causa e efeito” no comportamento – são as leis de uma ciência. Uma síntese destas leis expressa em termos quantitativos desenha um esboço inteligente do organismo como um sistema que se comporta.” (SKINNER, 1967, p. 45 apud SMITH, 2010, p. 83).

por suas consequências e por tal razão, as próprias consequências são chamadas de ‘reforços.’” (SKINNER, 1979, p. 38).

Este é um princípio central no modelo proposto pelo teórico que seguimos aqui: um reforço “é qualquer estímulo que aumenta a probabilidade de uma resposta.” (FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 195).

A esta altura, há que se diferenciar, no entanto, o que Skinner denominou de *reforço positivo* e *reforço negativo*. O *reforço positivo* é algo que é *apresentado* pelo ambiente e que *aumenta a incidência* de uma resposta (ou comportamento). Já o *reforço negativo*, é algo que é *retirado* do ambiente e que por isso também *aumenta a frequência* de dada resposta. Complicou? Vamos usar de exemplos para deixar tudo muito claro para você!

Tente imaginar que você trabalha com vendas, mas sua empresa paga apenas um salário fixo (de cinco mil reais por mês). Qual será seu desempenho como profissional? Agora pense que você trabalha com vendas em uma empresa que paga, além de um salário fixo (de quatro mil reais por mês), 5% de comissão sobre cada produto vendido. Ao final do mês, ao invés de quatro mil reais depositados em sua conta, você tem doze mil reais (oito mil reais apenas de comissionamentos)!

Em qual das duas empresas você sentiria mais estímulo para produzir? Qual das modalidades de remuneração tendem a aumentar o comportamento de vender? Sem dúvida, o comissionamento pode servir de *reforço positivo*: um estímulo (comissões) aplicado após uma conduta (vender) que aumenta a frequência dessa mesma atuação.

Quando um comportamento tem o tipo de consequência chamada reforço, há maior probabilidade de ele ocorrer novamente. Um *reforçador positivo* fortalece qualquer comportamento que o produza: um copo d'água é positivamente reforçador quando temos sede e, se então enchemos e bebemos um copo d'água, é mais provável que voltemos a fazê-lo em ocasiões semelhantes (SKINNER, 1979, p. 43, grifo nosso).

Lembre-se sempre, no entanto, que dinheiro, cumprimentos, sorrisos, elogios e coisas assim, não são *reforços positivos* em si, mas somente se, quando utilizados, aumentam a frequência de alguma ação.

E o *reforço negativo*, como pode ser exemplificado? Imagine que esta mesma empresa onde você trabalha use o controle eletrônico de entrada e saída de seus colaboradores. Você tem certa dificuldade de acordar cedo e seus atrasos são bastante frequentes. Ao final do mês você recebe um relatório com todos os descontos decorrentes destes atrasos. Estes descontos podem funcionar como *reforços negativos*. De que maneira?

Você se recorda que para serem considerados reforços os estímulos precisam aumentar algum comportamento, certo? E qual a prática que pode aumentar com a apresentação do estímulo “desconto”? Você matou a charada, não? É isso mesmo: a atitude que aumenta é a da pontualidade! E quanto mais pontual você for, mais o *reforço negativo* (desconto) é retirado, e isso serve de estímulo para a conduta de ser pontual aumentar.

E, vamos enfatizar, o que acontece com o *reforço negativo* quando o comportamento sobre o qual incidia aumenta? Como você já percebeu, a relação é inversamente proporcional: quanto mais o comportamento aumenta, mais o reforço diminui, até sua supressão total. E nesse processo, como ficou claro, a gradual retirada do *reforço negativo* impacta também gradativamente no crescimento das manifestações do comportamento.

*Um reforçador negativo revigora qualquer comportamento que o reduza ou o faça cessar: quando tiramos um sapato que está apertado, a redução do aperto é negativamente reforçadora e aumenta a probabilidade de que ajamos assim quando um sapato estiver apertado (SKINNER, 1979, p. 43, grifo nosso).*

Muito bem, agora você está craque no entendimento do que vem a ser um *reforço* no modelo de Skinner. Contudo, é importante frisar novamente que estes mecanismos trazem as seguintes implicações muito significativas:

mediante um adequado manejo dos referidos estímulos é possível conduzir, explicar e mesmo prever comportamentos.

Os reforços positivos ou negativos regulam ou controlam comportamentos. Este é o cerne na posição de Skinner; ele propõe que o comportamento seja compreendido como condicionado por uma combinação de reforços positivos ou negativos. Além disso, é possível explicar a ocorrência de qualquer comportamento se houve um conhecimento suficiente dos reforços em jogo (FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 195).

Pois bem, estabelecidos estes pressupostos, importa voltar ao seguinte tema: Skinner, para estabelecer seu edifício teórico, seguiu a rota de Pavlov e iniciou suas pesquisas com animais. Usava reforços como alimento, água e pequenos choques elétricos (hoje talvez ele teria um pouco mais de complicações com este último tipo de “reforço”). Nesse caso, a conexão entre o reforço e as necessidades básicas do animal precisava ser direta: água não vai funcionar como reforçador, logicamente, se o organismo não estiver com sede.

Por exemplo, Skinner deixava um ratinho de laboratório privado de água por algumas horas; depois disso, o colocava dentro de uma caixa (conhecida como *Caixa de Skinner*); caso emitisse o comportamento que o cientista esperava (apertar uma barra no interior da caixa), recebia uma pequena quantia de água, e isso servia de estímulo à repetição daquele comportamento (FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 195). Temos aí um clássico exemplo de *reforço positivo*.

Em ocasião distinta, outro ratinho poderia ser colocado na mesma caixa. Desta vez, contudo, um estímulo adverso (leves choques elétricos no piso da caixa) seria apresentado. Caso o ratinho apresentasse o comportamento de apertar a barrinha no interior da caixa, os choques seriam retirados; com o tempo, a tendência de tal comportamento se repetir aumentaria (BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 50). Estamos diante de um clássico exemplo de *reforço negativo*.

Entretanto, é importante dizer que a visão de Skinner quanto ao comportamento não se restringia, evidentemente, somente a simples equações. Ele quer dar conta de explicar todas as variáveis e complexidade da atuação humana por meio dos princípios esboçados em seu modelo.

O que o homem come e bebe, e como o faz, os tipos de comportamento sexual em que se empenha, como constrói uma casa, ou desenha um quadro, rema um barco, os assuntos sobre os quais fala ou cala, a música que compõe, os tipos de relações pessoais que tem, e os tipos que evita - tudo depende em parte dos procedimentos do grupo de que é membro (...). O comportamento vem se conformar com os padrões de uma dada comunidade quando certas respostas são reforçadas e outras deixadas passar sem reforço ou punidas (SKINNER, 1967, p. 389 apud SMITH, 2010, p. 98).



Ou seja, toda a sorte de ações humanas pode se manter ou se extinguir em função dos retornos que o ambiente proporcionar ao emissor destas mesmas atitudes.

Outro fator de destaque que caracteriza o behaviorismo, é que Skinner não quer admitir os fatores internos ao psiquismo como motivadores da ação humana; esta atuação decorrerá tão somente de uma intrincada rede de estímulos que determinará a manifestação ou não dos comportamentos.

Quando não há mais reforço, o comportamento se extingue e raramente, ou nunca mais, aparece. Diz-se então que a pessoa sofreu uma perda de confiança, de certeza ou de sensação de poder. Em vez disso, seus sentimentos vão, desde a falta de interesse, o desapontamento, o desencorajamento e uma sensação de impotência, até uma depressão profunda; diz-se então - erroneamente - que esses sentimentos explicam a ausência do comportamento. Por exemplo, diz-se que uma pessoa é incapaz de ir trabalhar porque está deprimida ou desencorajada, embora o fato de ela não ir, bem como aquilo que sente, deva-se a uma falta de reforço - ou em seu trabalho, ou em alguma outra parte de sua vida (SKINNER, 1979, p. 53).

Será mesmo que são apenas os estímulos ambientais que determinam o comportamento humano? Como podemos entender o fato de o behaviorismo de Skinner haver obtido tanto espaço no meio científico e cultural sendo tão radical e reducionista<sup>8</sup> como o foi? Como pôde desprezar tão marcadamente a neurociência, para mencionarmos apenas um exemplo?

---

<sup>8</sup> No caso de Skinner, o reducionismo se traduziria pela perspectiva de que todas as possibilidades de atuação humana se reduziriam ao relacionamento do ambiente com o

## EXTINÇÃO

Outro conceito relevante para o behaviorismo é o de *extinção*. O fenômeno envolve o procedimento de se abandonar de forma abrupta o reforço de um determinado comportamento. Como consequência, este comportamento diminuirá significativamente de frequência ou mesmo deixará de ser emitido (BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 52).

Voltando ao nosso exemplo organizacional, se a empresa em que você atua começar a atrasar os salários (que servem de reforço para o comportamento de ir trabalhar), a atitude de ir à empresa para o desempenho de suas atividades profissionais pode entrar em extinção. Se você manda mensagens e mais mensagens para uma pessoa e ela nunca responde, a ação de enviar tais comunicados para esta pessoa pode ir diminuindo aos poucos e mesmo entrar em extinção por conta da falta de estímulos (reforços).

---

sujeito nele inserido e suas retroalimentações: o que prevaleceria seriam os estímulos, as respostas e os reforços sobre estas. O que bastaria a ser considerado para entendimento da dinâmica humana se reduziria a esta equação e nada mais. Blackburn (1997) chama, antes de tudo, essa uma “visão simplista” (p. 43). E acrescenta que o reducionismo nesta área corresponderia, por exemplo, à crença de que só fatos sobre o comportamento “tornam verdadeiras as descrições mentais.” (p. 379).

## PUNIÇÃO

A punição envolve a apresentação de um estímulo aversivo ou a remoção de um reforço positivo que podem inibir determinado comportamento. Uma advertência ou uma suspensão de um funcionário público, por exemplo, podem inibir seu comportamento inadequado (estímulo aversivo). E a perda do direito a uma licença especial (remoção de um reforço positivo) pode trazer o mesmo efeito de diminuição do comportamento não desejado. Em princípio, um mecanismo bastante elementar de se entender, não? Mas há fatores um tanto complexos envolvidos neste processo:

Os dados de pesquisas mostram que a supressão do comportamento punido só é definitiva se a punição for extremamente intensa, isto porque as razões que levaram à ação — que se pune — não são alteradas com a punição. Punir ações leva à supressão temporária da resposta sem, contudo, alterar a motivação. (BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 52).

Importa também dizer que a *punição* pode ser confundida com o *reforço negativo*. Como distingui-las? O critério para diferenciar os dois procedimentos se reduz a seus efeitos: quer dizer, enquanto a aplicação da *punição* tende a suprimir certa atitude (por exemplo, multas por excesso de velocidade erradicam o comportamento da condução de veículos em alta velocidade), o uso do *reforço negativo*, ao contrário, faz com que determinada postura aumente (o controle da velocidade pelo motorista impede a emissão de multas

– o *reforço negativo*: o comportamento de dirigir dentro dos limites de velocidade aumenta).

A punição é facilmente confundida com o reforço negativo, algumas vezes chamado “controle adversativo”. (...) a punição visa a remover um comportamento de um repertório, ao passo que o reforço negativo gera comportamento (SKINNER, 1979, p. 53).

Estes são, pois, os principais conceitos e instrumentos de análise do comportamento propostos por Skinner.

Não obstante, não podemos parar por aqui. Vale lembrar, ainda outra vez, que uma das maiores críticas ao seu monumental trabalho se relaciona ao fato de querer extrapolar do funcionamento comportamental de organismos mais primitivos para o humano. Frente a isso, Skinner se posiciona, conquanto, da seguinte forma:

*Os resultados dos estudos de laboratório do comportamento de animais abaixo do nível humano também são úteis. O uso deste material traz com frequência a objeção de que há uma lacuna intransponível entre o homem e os outros animais, e que os resultados de um lado não podem ser extrapolados para o outro. Insistir nesta descontinuidade no início de uma investigação científica é uma petição de princípio. O comportamento humano se caracteriza por sua complexidade, sua variedade e pelas suas maiores realizações, mas os princípios básicos, não são por isso, necessariamente diferentes (SKINNER, 1967, p. 46-48 apud SMITH, 2010, p. 86).*

Conforme constatamos, Skinner reconhece, logicamente, as marcantes diferenças entre os animais e os humanos; contudo, ao mesmo tempo, em concordância com o que vimos, defende que os princípios básicos a regerem seus comportamentos seriam basicamente os mesmos. E pretende um pouco mais com seu pensamento:

A ciência avança do simples para o complexo; constantemente tem que decidir se os processos e leis descobertos para um estágio são adequados para o seguinte. Seria precipitado afirmar neste momento que não há diferença essencial entre o comportamento humano e o comportamento de espécies inferiores; mas até que se empreenda a tentativa de tratar com ambos nos mesmos termos seria igualmente precipitado afirmar que há (SKINNER, 1967, p. 46-48 apud SMITH, 2010, p. 86).

Esta visão peculiar, que mais aproximava e igualava os humanos aos animais que os diferenciava, não poderia deixar de causar certa controvérsia, não apenas entre psicólogos e cientistas, mas também em outros segmentos instruídos da sociedade.

Embora grande parte de seu trabalho experimental envolvesse “ratos brancos e pombas”, estes animais só representavam para ele exemplos do comportamento do conjunto dos seres vivos, inclusive os seres humanos. Sua meta e, ao mesmo tempo, sua realização era uma abrangente visão global. Suas concepções foram vivamente questionadas, tanto pela comunidade científica da psicologia, como pelo setor mais amplo dos intelectuais e dos cidadãos bem informados (SMITH, 2010, p. 26).<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> As críticas a Skinner, apesar das inúmeras comprovações de seus experimentos, não se limitaram a estes âmbitos da sociedade. “Graças a cuidadoso adestramento, os pombos aprenderam a reconhecer e bicar silhuetas. As bicadas continuadas produziam sinais para

No pensamento de Skinner, então, a complexidade do funcionamento humano pode ser equiparável a de pombos e ratos de laboratório, não sendo mesmo muito importantes os diferenciais neurológicos, mentais ou outros estados de consciência, como os propostos, por exemplo, por Freud.

De uma só vez, corta pela raiz a ideia de que o ser humano seria um caso particular na psicologia. Seus ratos brancos representariam e simbolizariam todos os organismos. O objeto de estudo passava a ser um organismo intacto que vivia em seu contexto, não um conjunto segmentado de dimensões, nem um sistema neurológico baseado na inferência, nem uma *mente* ou outros estados de consciência – *ego, o id ou o superego* (SMITH, 2010, p. 23).<sup>10</sup>

Todavia, Skinner não se opôs apenas ao pensamento de teóricos como Freud, por nós estudado em nosso primeiro tópico. Rogers, visto no segundo segmento de nosso estudo, também entrou em debate com Skinner.

Carl Rogers, criador do aconselhamento não diretivo e da terapia centralizada no paciente, debateu com Skinner questões relativas à liberdade, ao controle da conduta e da ação do homem. Em todas as categorias intelectuais, um impressionante conjunto de celebridades estudou Skinner com suficiente seriedade para enfrentá-lo. Contudo, esses comentários deixam entrever outra

---

pequenos motores que controlavam os dispositivos de voo do míssil. Os pombos obtiveram excelentes resultados. Skinner teve menos êxito com os físicos, matemáticos e gerais que consideravam sua ideia desatinada, mesmo depois de ver como tudo funcionava como ele havia previsto.” (SMITH, 2010, p. 18).

<sup>10</sup> Talvez mais controversa, tanto internamente, quanto à coerência de sua própria concepção, quanto externamente, no debate com outros psicólogos e estudiosos, era a função do *eu* nessas discussões e disputas (SMITH, 2010, p. 26, 27).

faceta de sua influência na vida intelectual do século XX (SMITH, 2010, p. 25).

Como você percebe, Smith ressalta a gama de inteligências que se demoraram em estudar, entender e rebater as ideias de Skinner.<sup>11</sup> E, por conta disso, a dimensão de sua relevância (quem despertaria tal interesse e discordância no meio intelectual, filosófico, acadêmico se não apresentasse teses minimamente provocativas e relevantes?).

Independentemente de todas as críticas que possa ter sofrido, o balanço da obra de Skinner impressiona. Seria necessário “evocar figuras históricas como Wilhelm Wundt<sup>12</sup>, William James<sup>13</sup> e Sigmund Freud para encontrar um psicólogo que tenha tido tanta influência, não só no âmbito da psicologia, mas também no mundo intelectual.” (SMITH, 2010, p. 24, notas nossas).

O desenvolvimento da ciência psicológica proposto por Skinner, por mais controverso que a princípio possa parecer, não pode ser desconsiderado por nenhum profissional atuante nas áreas de liderança e de gestão de pessoas.

Como desprezar, por exemplo, o conceito de reforço para a obtenção de comportamentos organizacionais desejáveis? E, bem mais complexo que isso:

---

<sup>11</sup> Este debate será aprofundado com mais consistência a seguir.

<sup>12</sup> Expoente alemão da fundamentação da psicologia científica (BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 41). Para muitos o estabelecimento da psicologia como uma ciência se dá por intermédio dos experimentos de Wundt.

<sup>13</sup> Representante estadunidense que também colaborou significativamente com o desenvolvimento da psicologia científica (BOCK; FURTADO; TEIXEIRA, 2001, p. 41).

se considerarmos os mais diversos tipos de personalidades, como pensar na adequação dos mais adequados estímulos e motivadores para cada uma delas? Quais os benefícios que esta ciência pode trazer em termos de melhoria de desempenhos profissionais e seus consequentes resultados organizacionais?

## **SAIBA MAIS / PARA PENSAR MAIS**

### **Modifique o comportamento de seu professor**

Esta é uma proeza popular planejada por estudantes behavioristas. Escolha como sujeito um professor que anda pela classe enquanto fala. Os experimentadores são todos os elementos da classe que concordarem em participar. Enquanto o professor anda e fala eles reforçaram o andar em direção a um lado da sala. Quando o professor se vira ou se move para a direita, por exemplo, os experimentadores inclinam-se para a frente, tomam nota diligentemente e prestam muita atenção no que ele está dizendo. Se o professor se vira para a esquerda, os experimentadores relaxam, parecem distraídos e não demonstram muita atenção. A maioria das classes descobriu que, após várias aulas, pode manter seu professor num canto quase todo o tempo (FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 216).



## PARA APROFUNDAR O PENSAMENTO CRÍTICO

Você entendeu bem o que tratamos até aqui e por isso se recorda dos procedimentos lineares (de causa e efeito) relacionados aos reforços behavioristas. Se lembra, por exemplo, que um animal pode receber água como “recompensa” por apertar uma alavanca na *Caixa de Skinner*, e com isso aumentar a incidência deste comportamento. E, que um vendedor pode receber comissões por ter vendido muitos produtos ou serviços; e que estas comissões podem servir de incentivo para emitir mais e mais o comportamento de vender. Sim, isso é verdade!

Entretanto, será que a complexidade que envolve a totalidade dos comportamentos humanos, das suas nuances, dos seus encadeamentos, pode ser explicada de forma assim tão simples e unívoca?

Não seria mais difícil perceber os reforços quando se investigam situações mais abstratas ou complexas? A título de exemplo, quais são os reforços que levam uma pessoa a comer demais? O que reforça uma pessoa que se oferece como voluntária num trabalho que será provavelmente a causa de sua morte? O que

mantém estudantes frequentando cursos cujo conteúdo não os interessa?  
(FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 195).

Ao se partir do modelo behaviorista, que explicações você daria para essas indagações?

## **O SER HUMANO É LIVRE OU CONCEITOS COMO O DE LIVRE-ARBÍTRIO NÃO PASSAM DE “FICÇÕES EXPLANATÓRIAS”?**

### **UM EMBATE ENTRE PENSADORES (SKINNER X DENNETT)**

A seguir vamos expor conteúdos de destacada pertinência no que tange à lógica behaviorista e, em seguida, críticas a estes pressupostos com peso igualmente relevante. Como você se posicionaria frente a estas proposições?

“As ficções explanatórias são aqueles termos que os não-behavioristas usam para descrever o comportamento. Skinner descreve-os como conceitos usados pelas pessoas quando não entendem o comportamento envolvido ou desconhecem os reforços que precedem ou sucedem o comportamento. Alguns exemplos de ficções explanatórias são *homem autônomo, liberdade, dignidade e criatividade*. Usar qualquer desses termos, como se eles explicassem tudo,

constitui prejuízo para todos os envolvidos. ‘Skinner crê que são os tipos de explicação mais perigosos simplesmente porque têm a aparência enganadora de serem satisfatórios e, no entanto, tendem a retardar a investigação daquelas variáveis objetivas que podem produzir o genuíno controle comportamental.’” (HALL e LINDZEY, 1970, p. 484 apud FADIMAN e FRAGER, 1986, p. 196, grifos nossos).

Observe o que Skinner tem a dizer a este respeito:

“A ciência não só descreve, ela prevê. Trata não só do passado, mas também do futuro. Nem é previsão sua última palavra: desde que as condições relevantes possam ser alteradas, ou de algum modo controladas, o futuro pode ser manipulado. Se vamos usar os métodos da ciência no campo dos assuntos humanos, devemos pressupor que o comportamento é ordenado e determinado. Devemos esperar descobrir que o que o homem faz é o resultado de condições que podem ser especificadas e que, uma vez determinadas, poderemos antecipar e até certo ponto determinar as ações. Esta possibilidade desagrada a muitas pessoas por se opor a uma tradição de longo tempo, que encara o homem como um agente livre, cujo comportamento é o produto, não de condições antecedentes específicas, mas de mudanças interiores espontâneas. As filosofias preponderantes da natureza humana reconhecem uma “vontade” interna que tem a forma de interferir com as relações causais e

que torna impossíveis a previsão e o controle do comportamento. Sugerir que abandonemos esta noção é ameaçar muitas crenças acalentadas e destruir o que parece ser uma concepção produtiva e estimulante da natureza humana. O ponto de vista alternativo insiste em reconhecer forças coercivas na conduta humana, que podemos preferir ignorar. Ameaça nossas aspirações, quer materiais, quer espirituais. Apesar do quanto possamos ganhar ao admitir que o comportamento humano é objeto próprio de uma ciência, nenhuma pessoa que seja um produto da civilização ocidental pode assim pensar sem uma certa luta interior. Nós, simplesmente, não queremos esta ciência.” (SKINNER, 1967, p. 20 apud SMITH, 2010, p. 77, 78).

“O ponto de vista tradicional sobre a natureza humana na cultura ocidental é bem conhecido. A concepção de um indivíduo livre, responsável, está embebida na nossa linguagem e impregna nossas práticas, códigos e crenças. Dado um exemplo de comportamento humano, a maioria das pessoas pode descrevê-lo imediatamente em termos desta concepção. O procedimento é tão natural, que raras vezes é examinado. Uma formulação científica, por outro lado, é nova e estranha. Poucas pessoas têm uma noção da extensão que pode alcançar uma ciência do comportamento humano. De que maneira pode o comportamento do indivíduo ou de grupos de indivíduos ser previsto e controlado? Com que se parecem as leis do comportamento? Que concepção geral emerge a respeito do organismo humano como um sistema em comportamento? Somente quando

estas perguntas forem respondidas, pelo menos de uma forma preliminar, poderemos considerar as implicações de uma ciência do comportamento humano, quer na teoria da natureza humana, quer na direção dos assuntos humanos.” (SKINNER, 1967, p. 23 apud SMITH, 2010, p. 81, 82).

O filósofo estadunidense Daniel Dennett discorda frontalmente de Skinner conforme podemos observar na argumentação abaixo:

“Em particular, quero mostrar a falsidade do que tomo como a alegação filosófica central de Skinner, na qual todas as outras se baseiam, e que ele deriva aparentemente de sua concepção da psicologia. A alegação é que *a ciência do comportamento mostra que as pessoas não são agentes livres, dignos, moralmente responsáveis.*” (DENNETT, 2006, p. 96).

“O primeiro passo no argumento de Skinner é o de caracterizar seu inimigo, o ‘mentalismo’.<sup>14</sup> Ele tem uma intuição forte e atrevida de que o modo *tradicional* de falar sobre o comportamento humano e explicá-lo - em termos ‘mentalistas’ de crenças, desejos, ideias, esperanças, medos, sentimentos, emoções de uma

---

<sup>14</sup> Filosofia: Doutrina que defende a mente como realidade criadora de todas as coisas. Mentalismo. In.: **Dicionário Priberam da Língua Portuguesa** [em linha] 2008-2020. Disponível em: <https://dicionario.priberam.org/mentalismo>. Acesso em: 11 out. 2020.

peessoa - está de algum modo inteiramente desqualificado.” (DENNETT, 2006, p. 97).

“Skinner não mostrou nem que a psicologia sem mentalismo é possível, nem - em seu próprio trabalho - que ela é real; e, assim, ele deixou de explodir os mitos da liberdade e da dignidade. Uma vez que essa explosão deveria ser sua primeira realização em uma revolução social proposta, sua falta de efetividade nos livra de tomar seriamente suas propostas alternativas enfadonhas e aterrorizantes de melhorar o mundo.” (DENNETT, 2006, p. 117).

E então, o que você pensa sobre tudo isso?

## Referências

BLACKBURN, Simon. *Dicionário de filosofia*. Lisboa: Gradiva, 1997.

BOCK, Ana M. Bahia; FURTADO, Odair; TEIXEIRA, Aria de Lourdes Trassi. *Psicologias: uma introdução ao estudo da psicologia*. São Paulo: Saraiva, 2001.

COMTE-SPONVILLE, André. *Dicionário filosófico*. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

DENNETT, Daniel C. *Brainstorms: escritos filosóficos sobre a mente e a psicologia*. São Paulo: UNESP, 2006.

FADIMAN, James; FRAGER, Robert. *Teorias da personalidade*. São Paulo, HARBRA, 1986.

SKINNER, Burrhus Frederic. *Comportamento verbal*. São Paulo: Cultrix, 1978.

\_\_\_\_\_. *Sobre o behaviorismo*. São Paulo: Cultrix, 1979.

SMITH, Louis M. *Burrhus Skinner*. Recife: Massangana, 2010.